Der deutsch-argentinische Häutehandel, dessen Finanzierung und die Wandlungen durch die neuzeitliche Wirtschaftssteuerung

Inaugural - Dissertation

zur

Erlangung der

Doktorwürde der Staatswissenschaftlichen Fakultät

der

Ludwigs - Maximilians - Universität zu München

vorgelegt von

Wolfgang Ammer

Diplomvolkswirt

aus

Reutlingen

1939

Der deutsch-argentinische Häutehandel, dessen Finanzierung und die Wandlungen durch die neuzeitliche Wirtschaftssteuerung

Inaugural - Dissertation

zur

Erlangung der

Doktorwürde der Staatswissenschaftlichen Fakultät

der

Ludwigs - Maximilians - Universität zu München

vorgelegt von

Wolfgang Ammer

Diplomvolkswirt

aus

Reutlingen

1939

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Inhalt.

Seite

Einführung 7

1. Kapitel: **Der deutsch-argentinische Häutehandel** 9
   1. Argentinien als Häutelieferant Deutschlands . . 9
   2. Die Entwicklung der deutschen Lederindustrie . 13

2. Kapitel: **Die argentinischen Häutearten** 16
   1. Die Frigorific-Häute 18
   2. Die Typ Frigorific- oder früher Mataderos-Häute 20
   3. Die Saladeros 22
   4. Die Campos-Häute 23
   5. Die trockenen Häute 24

3. Kapitel: **Die Preisgestaltung auf dem argentinischen Häutemarkt** 25

4. Kapitel: **Die Organisation im Häutehandel in Argentinien** 30
   1. Sammler, Baraquero und Consignatario 30
   2. Der Makler in Buenos Aires 32
   3. Der Exporteur 32

5. Kapitel: **Die finanziellen Beziehungen im argentinischen Häutehandel** 34
   1. Der Kassaverkauf 34
   2. Der Lieferantenkredit 35
   3. Der Warrantkredit 36
   4. Die Kapitalbeschaffung der Exporteure . . . 36
   5. Der Einkauf der amerikanischen Konzerne . . 38
   6. Das Verkaufssystem der Saladeros. 38

6. Kapitel: **Die üblichen finanziellen Beziehungen zwischen dem argentinischen Exporteur und dem deutschen Importeur** 39
   1. Die Beziehungen vor dem Kriege 39
   2. Die Beziehungen in der Nachkriegszeit 42
   3. Die Finanzierung innerhalb des deutsch-argentinischen Verrechnungsabkommens 44
      a) Wareneinkauf.
      b) Die Abwicklung des Wareneinkaufes.
      c) Abdeckung der Pfd.-Sterling-Tratten.
      d) Kurssicherung.
      e) Rembourse.
      f) Die neuen Kreditverhältnisse.

Seite

7. Kapitel: **Die finanziellen Grundlagen des Häute-Einfuhr- und Transithandels** 48
8. Kapitel: **Der Kapitalbedarf der deutschen Lederindustrie** . 53
1. Die finanziellen Erfordernisse des Einkaufs . . 54
2. Die Fabrikationsdauer 55
3. Der Finanzbedarf des Verkaufs 56
4. Die Finanzierung des Betriebskapitals der Lederindustrie 58
A. Die Möglichkeiten der bankmäßigen Finanzierung.
B. Der Lieferantenkredit.
9. Kapitel: **Der Kapitalbedarf bei Preiserhöhungen und seine Finanzierung** 60
1. Die Einflüsse von Preiserhöhungen auf dem Häutemarkt auf den Kapitalbedarf der Industrie 60
2. Die Wandlungen nach Einführung der Preiserrechnungsvorschriften für die Lederindustrie . 64
3. Die Finanzierung des Kapitalmehrbedarfes . . 66
10. Kapitel: **Die Gründe für die Wandlungen der finanziellen Beziehungen zwischen Importeur und Lederindustrie** 68
1. Die finanziellen Beziehungen vor dem Kriege . 68
2. Die finanziellen Beziehungen nach dem Kriege 69
3. Die Wandlungen seit der Devisenbewirtschaftung 71
a) beim Importhandel,
b) bei der Industrie.
4. Die heutigen finanziellen Beziehungen zwischen Importeur und Verarbeiter 78
Zusammenfassung und Schluß 80

Literaturverzeichnis.

Adler, Fritz: Die Entwicklung des deutschen Häutemarktes, Karlsruhe 1913.

Auler, W.: Die Entwicklung der deutschen ledererzeugenden Industrie, Diss. Frankfurt 1919.

Ausschuß zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft: Die deutsche Lederindustrie.

Verhandlungen und Berichte des Untersuchung-Ausschusses für allgemeine Wirtschafts-Struktur (1. Untersuchungs-Ausschuß) 5. Arbeitsgruppe, 1. und 2. Bd., zit. als Enquete-Ausschuß.

Becker, C. L.: Die wirtschaftliche Entwicklung der deutschen Lederindustrie, Diss. Straßburg 1918.

Dersiph, Erich: Die Formen des direkten Warenaustausches im internationalen Handelsverkehr in den Jahren 1930 bis 1933. Köln 1934.

Dresdner Bank: Geschäftsberichte 1937/1938.

Freudenberg, Walter: Die argentinische Häutewirtschaft und ihre Lieferungsbedingungen. Reisebericht, gegeben in der Ausschuß-Sitzung des Centralvereins der Deutschen Lederindustrie, Berlin 1927.

Freudenberg, Walter: Die Häutemärkte, Berlin 1930. (Sonderabdruck aus dem Handbuch der Gerberei-Chemie und Lederfabrikation von M. Bergmann, Bd. I, 1. Teil.)

Grasser, Georg: Die Rohmaterialien des Gerbers, ihre Eigenschaften und Verwendung, Leipzig 1923.

Hellauer, Josef: System der Welthandelslehre, Bd. I, 1. Teil, Berlin 1920.

Hellauer, Josef: Argentinien, Wirtschaft und Wirtschaftsgrundlagen, 1921.

Jablonsky, L.: Handbuch der Lederindustrie. 2. Teil: Lederfabriken, Berlin 1934.

Kroymann, Kurt: Clearing und Kompensation im Außenhandel, Schriften des Hamburger Weltwirtschaftsarchivs, Hamburg 1934.

Löscher, H. L.: Die norddeutsche Lederindustrie, ihre Entwicklung und ihre Stellung in der gesamtdeutschen Lederindustrie, Diss. Hamburg 1936.

Matthes, Herbert: Die deutsche ledererzeugende Industrie der Gegenwart, Diss. Leipzig 1934.

Reuter, Franz: Die Neuregelung des deutschen Außenhandels, ein praktischer Wegweiser durch die geltenden Devisenbestimmungen, Berlin, Deutscher Volkswirt 1934.

Ruete & Co., Buenos Aires, Diverse Berichte.

Thalheim, K.: Die Finanzierung der Wirtschaft, Leipzig 1934.

Staudt & Co., Hamburg: Festschrift zum 50jährigen Jubiläum, Hamburg 1937.

Wagenführ, Rolf: Bestimmungsgründe der Häute- und Lederpreise, Sonderheft 23 des Instituts für Konjunkturforschung.

Weber, Adolf: Allgemeine Volkswirtschaftslehre, München 1934.

Wenge, E.: Der Wildhäute- und Kipshandel, Berlin 1932.

Wolf, E.: Die Bedeutung und der Umfang roher Häute und Felle für die europäische Lederindustrie, Diss. Darmstadt 1931.

Zeitschriften: Allgemeine Fleischerzeitung, Berlin.
Der Ledermarkt, Frankfurt a. M.
Die Lederwelt, Berlin.
Die Lederindustrie, Berlin.
Der Wirtschaftsdienst, Hamburg.
Der deutsche Volkswirt, Berlin.
Die deutsche Volkswirtschaft, Berlin.
Häute und Leder, Berlin.
Frankfurter Zeitung.
Berichte der Fachgruppe ledererzeugende Industrie.
Berichte der Wirtschaftsgruppe Lederindustrie.
Wirtschaftsdienst.
Wirtschaftskurve, Frankfurt a. M.
Zeitungsausschnitte des Hamburger Weltwirtschaftsarchives.

Statistiken: Staudt & Co., Hamburg, Festschrift zum 50jährigen Jubiläum, zusammengestellt nach der amtlichen argentinischen und deutschen Statistik.
Vierteljahreshefte zur Konjunkturforschung, Sonderheft 23, Berlin 1931.

Einführung.

Für eine Industrie, welche mit dem größeren Teil ihrer Rohstoffe vom Ausland abhängig ist, sind ihre Außenhandelsbeziehungen nicht nur als Rohstoffbasis von ungeheurer Wichtigkeit, sondern auch die kreditären und finanziellen internationalen Verpflichtungen wirken sich weitgehendst auf diese Industrie aus. Die beiden größten Industrien, welche mit ihren Rohstoffen vom Ausland abhängen, sind in Deutschland die Textil- und Lederindustrie. Diese beiden Industrien haben in ihrem Aufbau sehr viel Gemeinsames, weichen jedoch in manchen Punkten wesentlich voneinander ab. Gemeinsam ist die ausländische Rohstoffbasis, der große Kapitalbedarf, die lange Produktionsdauer bis zum Fertigprodukt, sowie die Tatsache, daß beide Industrien einen nicht starren Bedarf befriedigen. In diesen gemeinschaftlichen Grundlagen sind aber Unterschiede verborgen, welche nicht ohne Bedeutung sind. Die lange Produktionsdauer teilt sich bei der Textilindustrie in die einzelnen Produktionsstufen und verschiedene Unternehmungen auf, soweit sie nicht ganz oder teilweise in bestimmten Fällen zusammengefaßt sind. In der Lederindustrie dagegen liegt die Produktionsdauer in einem Unternehmen, da die Herstellung des Leders fast ausnahmslos in einem geschlossenen Arbeitsgang vereinigt ist. Auch in der maschinellen Ausstattung sind die Industriezweige verschieden, diese ist ebenso wie die Arbeitsintensität in der Textilindustrie größer als in der Lederindustrie. Der Kapitalbedarf trifft in der Textilbranche das Betriebs- und Anlagekapital gleichmäßiger und verteilt sich außerdem auf die einzelnen Produktionsstufen, während in der Lederindustrie der größte Teil des Kapitalbedarfes auf der Seite des Betriebskapitals liegt. Aus dieser Tatsache resultiert, daß die Deckung des Kapitalbedarfes in diesen beiden Industrien verschieden sein wird.

Infolge der starken Abhängigkeit von der ausländischen Rohstoffbasis haben sich für die Lederindustrie im Laufe der letzten Jahre durch die Devisenbewirtschaftung nicht nur Wandlungen in der Rohstoffeinfuhr, sondern auch rück-

wirkend in den kreditären Beziehungen ergeben. Der deutsch-internationale Handel in Häuten und Fellen wurde schon verschiedentlich dargestellt. Jedoch wurden meist die finanziellen Grundlagen und Beziehungen zwischen den einzelnen Stufen Produzent — Exporteur — Importeur — Industrie weniger beachtet. Da sich durch die neuzeitliche Wirtschaftssteuerung in Deutschland auf dem finanziellen Gebiet weitgehende Veränderungen gezeigt haben, wurde dies berücksichtigt und in seinen Rückwirkungen auf die einzelnen Stufen untersucht. Der deutsch-argentinische Häutehandel wurde deshalb herangezogen, weil dieses Land für den deutsch-internationalen Häutehandel maßgebend ist und die deutsch-argentinischen Beziehungen sehr bedeutend und für die übrigen Länder als typisch anzusehen sind. An dem Beispiel dieses Handelsteiles sollen nun neben der allgemeinen Entwicklung, die finanziellen Beziehungen ihre Wandlungen und die Auswirkungen der neuzeitlichen Wirtschaftssteuerung auf den Häutehandel und die Lehrindustrie aufgezeigt werden.

1. Kapitel.

Der deutsch-argentinische Häutehandel.

1. Argentinien als Häute-Lieferant Deutschlands.

Als Südamerika von den europäischen Seefahrern entdeckt wurde, waren jene Vieharten, die für die Häute-Lieferungen Argentiniens nach Deutschland in der Gegenwart in Betracht kommen, dort noch gar nicht vorhanden. Die ersten Rinder kamen im 16. Jahrhundert mit den spanischen Eroberern dorthin. Durch das günstige Klima und die guten Weidebedingungen entwickelten sich dann allerdings die Viehherden sehr rasch; aber das Vieh verwilderte vollständig. Bei der geringen Bevölkerung lag der größte Wert des Viehes in der Haut und nicht wie heute im Fleisch. Die Tiere wurden nur der Haut wegen geschlachtet und diese wurde schon sehr früh ein Handels- und Exportartikel Südamerikas.[1]) Die erste Ausfuhr von Häuten aus dem heutigen Argentinien geschah im Jahre 1605, und zwar nach Brasilien und Cuba. Die erste Verschiffung von Häuten nach Europa erfolgte im Jahre 1670 auf holländischen Schiffen. 1718 begann dann auf spanischen Schiffen eine lebhafte Ausfuhr von Häuten. Im Jahre 1778 fiel das in den Zwischenjahren erlassene Ausfuhrverbot von Häuten und damit begann eine große Abschlachtung des Viehes, nicht des Fleisches, sondern der Häute wegen. Ende des 18. Jahrhunderts war die Ausfuhr schon auf 800 000 Stück jährlich gestiegen. Bis zu diesem Zeitpunkt hatte Spanien ein Einfuhrmonopol für Häute. Erst im Jahre 1809 wurde von den Viehzüchtern der freie Handel durchgesetzt. Die Ausfuhr erreichte nun nach kurzer Zeit 1½ Millionen Stück Häute in 6 Monaten. In diese Zeit fällt auch die Einfuhr der ersten Häute nach Deutschland, und zwar waren es hanseatische Kaufleute, welche diesen Handel aufnahmen. In Argentinien, das inzwischen als Provincias Unidas del Sud unabhängig geworden war, entstanden in dieser Zeit auch die

[1]) Jubiläums-Schrift der Firma Staudt & Co., Berlin, Hamburg, Buenos Aires 1937.

ersten Dörr- und später die Gefrierfleischfabriken. Im Jahre 1810 hob die Regierung das Fleischausfuhrverbot, das bis dahin bestanden hatte, auf und erließ sanitäre Vorschriften für die Schlachtungen. 1815 wurde die erste Dörrfleischfabrik gegründet (Saladero). Diese Saladeros entwickelten sich rasch und 15 Jahre später wurden bereits 1,8 Millionen Rinder in diesen Fabriken geschlachtet. Damit wurde die Haut vom Hauptprodukt der Ausfuhr zum Nebenprodukt der Fleischgewinnung. 1863 kam die neuartige Verwertung des Fleisches nach dem Liebigschen Verfahren auf und es entstanden die heutigen Gefrierfleischfabriken (die Liebigschen Fabriken zählen heute zu den Saladeros, da ihre Produkte mehr dem der Dörrfleischfabriken gleichkommen). Mit zunehmender Bevölkerung wurde aber auch der einheimische Fleischbedarf größer und es entstanden die Schlachthäuser (Mataderos), die heute über das ganze Land verteilt sind. Früher waren diese Mataderos nur Schlachtplätze und erst in den letzten 50 Jahren entwickelten sie sich zu modernen Schlachthäusern mit allen hygienischen Einrichtungen. Der heimische Bedarf an Fleisch erfordert zur Zeit zirka 70 % der gesamten argentinischen Fleischerzeugung.

Die Gefrierfleischfabriken gewannen erst Ende des vorigen Jahrhunderts an Bedeutung. Sie verursachten eine große Umwälzung in der südamerikanischen Viehzucht und wurden für die Entwicklung derselben ausschlaggebend. Die Entwicklungsphasen der argentinischen Rindviehzucht lassen sich am besten charakterisieren mit der Verwendung ihrer Produkte. Die sogenannte Kolonial-Zeit war die Periode der reinen Häuteverwertung; ihr folgt in der 1. Hälfte des vorigen Jahrhunderts die Periode der Salz- und Dörrfleischverwertung[2]). Die Frigorificos wie die großen gefrierfleischherstellenden Schlachthäuser genannt werden, schlachten zum größten Teil für den Export von Fleisch und beliefern das Inland nur teilweise. Der argentinische Staat legte von Anfang an den größten Wert auf diese Unternehmungen. Dies zeigt sich darin, daß er 1880 solchen Fabriken Steuerfreiheit auf 10 Jahre gewährte und 5 % Dividende garantierte. In Argentinien verdrängten diese Frigorificos die Saladeros sehr stark und die Vieh-

[2]) I. Ulrich Mueller in: Josef Hellauer, Argentinien, Wirtschaft und Wirtschaftsgrundlagen, 1921, S. 161.

wirtschaft stellte sich auf die Belieferung dieser Anstalten um. In welchem Ausmaß diese Entwicklung vor sich ging, zeigt folgende Tabelle:

Saladeroschlachtungen

im Jahresmittel	Argentinien
1902—05	344 525 Stück
1906—10	338 320 „
1911—15	271 100 „
1916—20	168 160 „
1921—25	318 480 „
1926—30	320 420 „
1931—35	132 980 „
1936—	104 800 „ [3]

Solange die Haut das Hauptprodukt der Viehschlachtung war, bestand kein Anreiz zur Verbesserung der Rassen. Nun aber wurde das Fleisch Hauptprodukt, und damit wurde auch eine Verbesserung des einheimischen Criollo-Viehs notwendig. Die Frigorificos verarbeiteten kein derartiges Fleisch. Man begann das einheimische Vieh mit europäischen Rindern zu kreuzen.

Wandlungen in der Viehzusammensetzung[4])

Provinz	Criollo-Vieh		europ. Vieh		anderes Vieh	
	1895	1908	1895	1908	1895	1908
B'Aires	50,2 %	87,0 %	49,2 %	85,1 %	0,6 %	6,2 %
Santa Fé	70,0 %	57,3 %	29,5 %	40,3 %	0,5 %	2,4 %
Entre Rios	80,7 %	40,9 %	19,2 %	56,6 %	0,06 %	2,5 %
Cordoba	83,3 %	47,6 %	16,5 %	49,1 %	0,2 %	3,3 %

Argentinischer Rindviehbestand in 1000 Stück 1930[4])

Shorthorn	18 109	= 56 %
Herford	2 780	
Polled Angus	1 256	
		= 15 %
Holländ. Friesen . . .	583	
Hollst. Normandises .	173	
Criollos	9 305	= 29 %
	32 212	= 100 %

Gleichzeitig wurden aber auch die Weideverhältnisse wesentlich verbessert und das Vieh sorgfältiger gepflegt. Die Impfung gegen Milzbrand und der Kampf gegen Garapatas setzte ein. Durch diese Rassen- und Weideverbesserungen wurden die Tiere zwei Jahre früher schlachtreif, was eine außerordentliche Beschleunigung des Umsatzes und

[3]) Staudt & Co. a. a. O. S. 79.
[4]) Staudt & Co. a. a. O. S. 80.

damit eine Vermehrung der Schlachtungen zur Folge hatte. Aus den Häuteausfuhrzahlen (mangels anderer Statistiken) läßt sich dies leicht ersehen:

Häuteausfuhr Argentiniens im Jahresmittel[5])

1885—89	. . .	3 056 000 Stück
1931—35	. . .	6 861 000 Stück
Zunahme	. . .	3 805 000 Stück = 125 %

Bei dieser Statistik muß berücksichtigt werden, daß der inländische Häuteverbrauch in der gleichen Zeit wesentlich gestiegen ist, da die Bevölkerung in 50 Jahren um zirka 10 Millionen zugenommen hat und die einheimische Lederindustrie einen bedeutenden Aufschwung nahm. Die Vermehrung von 125 % dürfte also etwas zu nieder angegeben sein.

Die Veredlung des einheimischen Viehs hat natürlich nicht nur auf den Wert des Fleisches Einfluß gehabt, sondern auch sehr wesentlich auf die Qualität der Haut. Durch die Vermeidung von Milzbrand und den Kampf gegen die Zecken wurde die Güte der Haut wesentlich verbessert. Obgleich dieselbe zum Nebenprodukt geworden war, bildete sie trotzdem nach dem Fleisch den wertvollsten Teil des Viehs. Die Frigorificos und Saladeros entwickelten jetzt neue Schlachtungsmethoden und dabei wurde auf einen sauberen und schnittreinen Abzug der Häute größter Wert gelegt. Auch wurden neue Konservierungsmethoden entwickelt und eingeführt. Während früher die Haut in der Sonne getrocknet wurde, geschieht dies heute bei den Frigorificos, Saladeros und Mataderos nicht mehr. Wie folgende Statistik zeigt, wurde die Trocknung gegenüber der Salzung stark zurückgedrängt:

Häuteausfuhr Argentiniens in 1000 Stück[6])

Jahresmittel	Salzhäute	Trockene Häute	Insgesamt
1880—84	542 = ca. 24 %	1 695 = za. 76 %	2 237
1885—89	800 = ca. 26 %	2 257 = ca. 74 %	3 057
1890—94	1 167 = ca. 27 %	3 142 = ca. 73 %	4 309
1924—26	6 994 = ca. 70 %	2 982 = ca. 30 %	9 976
1927—29	6 075 = ca. 74 %	2 149 = ca. 26 %	8 224
1930—32	5 091 = ca. 76 %	1 644 = ca. 24 %	6 735
1933—35	5 275 = ca. 72 %	2 044 = ca. 28 %	7 319

[5]) Staudt & Co. a. a. O. S. 80.
[6]) Staudt & Co. a. a. O. S. —.

Auf die Besprechung der verschiedenen Arten der Konservierung möchte ich später an einer hierfür geeigneteren Stelle zurückkommen.

Argentinien war durch diese geschilderte Entwicklung der Gefrierfleischfabriken gezwungen, nicht nur für sein Fleisch, sondern auch für die Häute einen Abnehmer zu suchen, da der Anfall der Häute in sehr starkem Maße stieg und eine eigene Verwertung im gleichen Ausmaße nicht in Frage kam. Der Häutehandel Südamerikas ist noch verhältnismäßig jung. Er hat erst in den letzten 50 Jahren an Bedeutung gewonnen; in dieser Zeitspanne allerdings derart, daß Argentinien der größte Häute-Exporteur der Welt wurde[7]). Die Absatzgebiete für diese Häute sind hauptsächlich Deutschland, Amerika und England.

Häute-Ausfuhr aus Argentinien in 1000 Stück[8])

Jahr	Deutschl.	Verein.St.	Groß-Brit.	Skand.	Belg.	Italien
1924	4 482	2 648	969	448	612	1 070
1925	3 084	2 121	930	346	846	909
1926	2 808	1 752	629	237	1 030	784
1927	2 852	2 689	339	210	—012	690
1928	2 087	3 107	258	212	802	675
1929	1 830	2 769	201	225	611	499
1930	2 450	1 850	432	371	956	824
1931	2 172	1 171	536	380	577	642
1932	2 638	759	586	294	391	448
1933	2 332	1 625	626	322	437	772
1934	2 916	680	524	433	347	853
1935	2 226	1 827	685	599	470	469
1936	1 669	1 946	963	515	566	250

Der Weltverbrauch an Häuten wurde 1928—1931 im Jahresdurchschnitt auf zirka 75 Millionen Stück geschätzt. Davon lieferte Argentinien durch seine Ausfuhr allein zirka 7½ Millionen Stück, das sind 10 %.

2. Die Entwicklung der deutschen Lederindustrie.

Der deutsche Bedarf an Häuten und Fellen zur Herstellung von Leder und Lederwaren konnte bis gegen Ende des vorigen Jahrhunderts zum größten Teil vom inländischen Markt gedeckt werden. Die deutsche Lederindustrie ent-

---

[7]) Rolf Wagenführ: Bestimmungsgründe der Häute- und Lederpreise. Vierteljahrshefte zur Konjunkturforschung, Berlin 1931, Sonderheft 23, S. 15.

[8]) Staudt & Co. a. a. O. S. 82.

wickelte sich aus den handwerklichen Gerbern der Städte. Diese bezogen ihre Häute aus der umliegenden Landwirtschaft. Die ersten Gerbergilden finden wir im Jahre 1134 und 1233 in Quedlinburg und Worms. Schon früher bestanden Gerberzünfte, so z. B. 982 in Straßburg, 938 in Genf[9]). Im Zuge der merkantilistischen Politik wurden anfangs des 18. Jahrhunderts einzelne Ledermanufakturen gegründet (Königsberg). Der Gerbprozeß war jedoch noch nicht richtig erkannt und so konnte die Lederfabrikation noch nicht auf eine breitere Basis gestellt werden. In diesem Entwicklungsstadium blieb die Lederproduktion auf kleine Produktionsvolumina begrenzt. Im Jahre 1794 setzte der Wohlfahrtsausschuß der französischen Revolution eine Kommission zur Findung einer Methode, welche den Gerbprozeß beschleunigen sollte, ein. Séguin, der Vorsitzende, fand das erste Schnellgerbverfahren[10]). Das Leder, welches nach diesem Verfahren hergestellt wurde, war jedoch schlecht, da Séguin nicht erkannt hatte, daß es sich bei der Gerbung um einen physikalisch-mechanisch-chemischen Prozeß handelt. 1858 erkannte Prof. Ludwig Friedrich Knapp diese Zusammenhänge erstmalig und in den 80er Jahren des vorigen Jahrhunderts entwickelte sich die Lederherstellung vom Handwerk zum Großbetrieb, insbesondere gilt dies für die Bodenlederindustrie. Die Oberlederindustrie begann in Mitte des vorigen Jahrhunderts, und insbesondere in der Rheingegend (Worms, Weinheim) war diese Industrie von Anfang an größer und hatte eine sehr starke Exporteinstellung. In den 90er Jahren kamen die Gerbereimaschinen und das Chromgerbeverfahren aus Amerika nach Europa und Deutschland und damit setzte die Entwicklung zum Großbetrieb stärker ein. Mit der Bevölkerungszunahme in Deutschland stieg der Bedarf an Leder und damit an Häuten sehr wesentlich. Damit war eine wesentliche Voraussetzung für die Entwicklung der Großbetriebe geschaffen, die nun auch entstanden und sehr bald auch im Export von Leder eine führende Stellung erreichten. Für den gewachsenen Bedarf an Häuten reichte das deutsche Gefälle nicht mehr aus und Deutschland war gezwungen, auf ausländische Einkaufsmärkte überzugreifen. Früh sicherte es sich die ausländischen Märkte und hier besonders die südamerikani-

[9]) Stickelberger, Versuch einer Geschichte der Gerberei.

[10]) Löscher, Die Entwicklung der norddeutschen Lederindustrie und ihre Stellung in der gesamtdeutschen Lederindustrie.

schen, insbesondere den argentinischen Markt; wo um die gleiche Entwicklungszeit, wie vorher dargestellt wurde, ein großer Ueberschuß an Häuten auftrat. Die Entwicklung der Einfuhr an Häuten und Fellen in das deutsche Zollgebiet zeigen kurz die nachstehenden Zahlen:

Deutsche Einfuhr an Häuten und Fellen[11])

1836	6 900 t
1880	20 000 t
1900	75 000 t
1927	160 000 t
1934	120 000 t

Es traf hier also der Einfuhrbedarf Deutschlands und der Zwang zur Ausfuhr von Häuten aus Argentinien zusammen. Der deutsch-argentinische Häutehandel entwickelte sich demzufolge vor dem Weltkriege 1914-18 sehr rasch und konnte nach dem Kriege auch wieder voll aufgenommen werden, wie folgende Statistik zeigt:

Gesamteinfuhr Deutschlands in 1000 kg Jahresmittel[12])

	1890—94	1895—99	1909—13	1926—35
an Häuten	96 152	119 632	174 497	126 130
davon aus Argentinien	17 804	25 969	35 049	37 348
	= 18,5 %	= 21,7 %	= 20,1 %	= 29,6 %
Insgesamt aus den La Plata-Ländern Argentinien, Uruguay, Paraguay	20,1 %	24,04 %	25,8 %	36,5 %

Argentinien liefert vor allem eine gute Rindshaut. Auf diese Gattung entfällt der größte Teil der in Deutschland eingeführten Häute. Insgesamt werden in Deutschland zirka 275 000 t Häute und Felle verarbeitet. Das sind rund 25 % des europäischen Verbrauchs[13]). Damit ist Deutschland der größte Lederproduzent Europas und der zweitgrößte der Welt. 75 % der verarbeiteten Häute bestehen aus schweren Rindshäuten, 13 % aus Kalbfellen, die übrigen 12 % verteilen sich auf Kleintier- und Ziegenfelle, sowie Kriechtier- und Fischhäute. Der inländische Anfall beträgt zirka 100 000 t Rindshäute und 20 000 t Kalbfelle. Es besteht also ein sehr erheblicher Zuschußbedarf der deutschen Lederindustrie an Häuten und Fellen, der konjunkturmäßig zwischen 40 und 60 % schwankt. Bei den verschiede-

[11]) Rolf Wagenführ a. a. O. S. 8.
[12]) Staudt & Co. a. a. O. S. 93.
[13]) Wagenführ a. a. O. S. 7.

nen Fellsorten ist die Relation anders als beim Gesamtbedarf. Die Zahl für die wichtigste Häuteklasse, Rindshäute, liegt ungefähr bei dem Gesamtdurchschnitt.

Auslandsanteil der Häute und Fellsorten[14])

Häutesorten	Auslandsanteil	Inlandsanteil
Rindshäute	52 %	48 %
Kalbfelle	44 %	56 %
Kleintierfelle	72 %	28 %
Ziegenfelle	93 %	7 %
Kriechtier- und Fischhäute	100 %	—

Argentinien, dem größten Häuteproduzenten der Welt steht Deutschland als der bis vor kurzem größte Abnehmer gegenüber. Amerika, obwohl der größte Lederproduzent, kommt als Abnehmer von Häuten nicht so stark in Frage, da er im eigenen Land einen sehr großen Anfall besitzt. Beinahe 30 % der deutschen Häuteeinfuhr stammen aus Argentinien. 28 % der argentinischen Ausfuhr gehen nach Deutschland (1916)[15]).

So hat sich infolge der verschiedenen Bedürfnisse der einzelnen Länder auf der nördlichen und südlichen Halbkugel und infolge des zeitlichen Zusammentreffens dieser Bedürfnisse eine reibungslose Ausgleichung im Häute- und Fellhandel ermöglicht.

2. Kapitel.

Die argentinischen Häutearten[16])[17])[18]).

Der argentinische Häutemarkt stellt heute ein in sich geschlossenes, dem Weltmarkt offenes Gebilde dar, was bei Beginn dieses Handels noch nicht der Fall war. Die Häute wurden am Anfang von den Farmern abgezogen und so wie sie anfielen, verkauft. Die Ware wurde vor der Verschickung (wie das heute noch auf den abseits liegenden Campos geschieht) getrocknet und zum Schutze gegen Motten- und Wurmfraß vergiftet, was sie auf lange Zeit haltbar machte. Die Häute bewahren bei dieser Art der Konservierung alle ihre natürlichen Eigenschaften, soweit

---

[14]) Löscher a. a. O. S. 42.

[15]) Staudt & Co. a. a. O. S. 93.

[16]) Kaul, Aug. Die Wildhaut im internationalen Handel. I. Teil: Die amerikanische Wildhaut. 3. Aufl. 1924.

[17]) Staudt & Co.

[18]) Auskünfte des Hamburger Häutehandels.

sie nicht durch Sonnenbrand Schaden leiden. Auch nach der Entstehung der Dörr- und Gefrierfleischfabriken wurden die anfallenden Häute „tel quel", d. h. so wie sie anfallen, zusammengenommen und von den Händlern verkauft. Erst im europäischen Hafen wurden die Häute sortiert und zu einzelnen Gewichts- und Qualitätsklassen zusammengestellt und an den Verarbeiter verkauft. Da die Sortierung im europäischen Hafen nicht sehr vorteilhaft war, ging man um die Jahrhundertwende dazu über, die Häute schon im Ursprungsland zu sortieren und zu klassifizieren. Heute kommt eine Sortierung im europäischen Hafen nur noch für einzelne wenige Häutesorten aus exotischen Ländern in Frage, insbesondere geschieht hier mehr eine Sortierung nach Spezialbedürfnissen der Gerber. Die argentinischen Häutearten, deren Sortierung nach Herkunft, Qualität sowie Schlacht- und Konservierungsart vollständig verschieden ist, werden ihrer Bedeutung nach in folgende 5 Hauptklassen eingeteilt:

1. Frigorificos,
2. Typ Frigorificos oder Matadoros
3. Saladeros,
4. Campos,
5. Trockene.

Die Einteilung in diese Gruppen ist auf Grund langjähriger Verhandlungen geschehen. Den Anbietern in Südamerika standen in früherer Zeit die Käufer einzeln gegenüber. Schon vor dem Kriege haben allerdings einzelne deutsche Großfirmen Einfluß auf die Verkäufer in Argentinien zu nehmen versucht. In England bildeten sich Einkaufsgenossenschaften, die Vereinigten Staaten versuchten durch ihre Großkonzerne der Leder- und Schuhindustrie Einfluß zu gewinnen. Unter der Führung Deutschlands und Englands entstand die Internationale Gerbervereinigung. Der Zweck dieses Zusammenschlusses war, die gemeinsamen Interessen der Käufer gegenüber den Verkäufern zu vertreten. Nach langen Verhandlungen dieser internationalen Vereinigung mit den südamerikanischen und hier hauptsächlich mit den argentinischen Häuteproduzenten kam es im Jahre 1929 endlich zum Abschluß der L. P. 2 Bedingungen (La Plata 2), welche endgültig die Klassifizierung und Sortierung der Häute feststellten. Diese Bedingungen legen für jede der vorher genannten 5 Klassen genau fest:

Die Gewichtsgrenzen,

die Beschädigungen,
die Art der Konservierung,
die Abnahmebedingungen.

Durch diese Abmachungen bestehen heute wenigstens für die bedeutendsten Märkte einwandfreie und klare Lieferungsbedingungen. Wohl gibt es einige Frigorificos (Gefrierfleischfabriken), welche noch immer diese L. P. 2-Bedingungen nicht anerkennen, sondern sich an die Bestimmungen der „Cámara de Subproductos Ganaderos de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires" halten. Da diese Bestimmungen der eben genannten Kammer die Frigorificos betreffend, ähnlich den L. P. 2-Bedingungen sind, ergeben sich dadurch nur geringe Schwierigkeiten.

1. Die Frigorific-Häute.

Die Frigorificos- oder Gefrierfleischfabriken schlachten vorwiegend für den europäischen Fleischkonsum und stellen das Chilled-Beef und Corned Beef her. Von Anfang an legten sie den größten Wert auf einen einwandfreien Abzug und sorgfältigste Behandlung der Haut durch geschultes Personal. Die Frigorific-Betriebe sind bis zum äußersten durchorganisiert und lassen keinen Teil des Viehs unverwertet. Da die Kühlfleischhersteller nur ausgesuchtes und im Alter einheitliches Vieh verwenden, sind die daraus anfallenden Häute meist gleichmäßig in Güte und Gewicht. Die Frigorificos befinden sich meist in der Stadt und Provinz Buenos Aires sowie in den Provinzen Santa Fé und Entre Rios. Heute existieren folgende Firmen, zusammengestellt nach einer nicht veröffentlichten Privatstatistik:

In Stadt und Provinz Buenos Aires:
The English & Dutch Meat Co. Ltd. in Las Palmas,
The Smithfield & Argentine Meat Co. in Zarate.
The River Plate British & Continental Meat Co. in Zarate.
S. A. Frigorifico Anglo in Campana,
S. A. Frigorifico Angle in Dock Sud,
S. A. La Blanca in Avellaneda,
Cia, Sansinena de Carnes Congeladas in Avellaneda,
Frigorific Wilson de la Argentinia S. A. in Avellaneda,
Matadero & Frigorifico merdelo Municipal in Capital Federal,
Cia. Swift de la Plata S. A. in Puerto la Plata,
Frigorifico Amour de la Plata S. A. in Puerto la Plata,
Cia. Frigorifico Buenos Aires in Arana F. C. Sud,
Cia. Sansinena de Carnes Congeladus in Cuarteros,

La Corperativa Argentinia de Carne in Bahia Blanca,
In Provinz Santa Feć
Compania Swift de la Plata S. A. in Rosario,
In Provinz Entre Rios:
Frigorifico Gualeguaychu in Gualeguaychu,
In Provinz Mendoza:
Mosse Hnos S. A. in Mendoza,
In den Südprovinzen:
Frigorificos de Puerto Deseade in Puerto Deseade Santa Cruz,
Cia. Swift de la Plata in San Julian, Santa Cruz,
Frigorifico Amour de la Plata S. A. in Santa Cruz,
Cia. Swift de la Plata S. A. in Rio Gallegos, Santa Cruz,
Frigorifico Argentinia de Tierra del Fuego in Rio Grande, Tierra del Fuego . .

Die Häute dieser Firmen werden ausschließlich gesalzen. Die Tiere werden hier zuerst unter ein Brausebad getrieben und gründlich gewaschen. Der Abzug der Haut wird sehr vorsichtig und so gut wie schnittrein vorgenommen. Einzelne Kontrollstellen sind eingerichtet, um die Güte zu garantieren. Die Köpfe der Häute werden kurz geschnitten, so daß hier dem Gerber kein oder nur ein geringer Verlust entsteht. Die Haut wird nun vor dem Salzen nochmals vom Blut gereinigt. Die Salzung geschieht hier durch Einlegen der Häute in eine Salzlauge von 22—24 %, worin sie 12—24 Stunden verbleiben. Danach werden sie in Blöcken von 1000 und mehr Stück mit einer Lage von frischem Salz zwischen jeder einzelnen Haut aufgeschichtet. In diesen sogenannten Pilen bleiben die Häute mindestens 20 Tage. Nach dieser Zeit ist ein längerer Transport ohne Schaden möglich.

Die Einteilung der Häute der Frigorificos geschieht nun nach den L. P. 2-Bedingungen hauptsächlich in folgenden Klassen:

Ochsenhäute 17—23 kg laufendes Gewicht und 19 bis 21 kg Durchschnittsgewicht,
zirka 24—26 kg Durchschnittsgewicht, keine Haut unter 22 kg estimated.
Kalbfelle und Vaquillonas, calfskins & kipskins

Alle Gewichte, angefangen von 8—10 bis zu 14—16 kg Durchschnitts-Gewicht. Hier werden die Kalbfelle bis zu 11½ kg laufendes Gewicht in verschiedene Gewichtsklassierungen sortiert, und zwar 4½—6 kg, 7—9 kg, 9—11½ kg.

Die leichten Häute von 11½—18 kg werden als Vaquillonas oder Extremes bezeichnet und separat gehalten. Alle Häute der Frigorificos, welche irgendeinen Fehler im Narben- oder auf der Fleischseite, wie Schnittlöcher aufweisen, werden gesondert behandelt und als sogenannte „Rejections" verkauft. Häute aus dem Norden, welche durch Zecken (Gàrapaten) beschädigt sind, werden getrennt gehalten, und in geschlossenen Pilen im allgemeinen als Northern verkauft, im Gegensatz zu den übrigen, welche als Clean verkauft werden. Häute mit durch Scheuern, Stoßen usw. verursachten haarlosen Stellen, wenn diese verwachsen sind und keine frische Beschädigungen darstellen, dürfen nicht zurückgewiesen werden.

2. Die „Typ Frigorifico" oder früher „Mataderos".

Diese Klasse umfaßt alle Häute, welche aus irgendeinem Schlachthaus (Matadero) in Argentinien stammen. Diese Häuser sind heute ähnlich organisiert, wie die Frigorificos. Abzug, Salzung und Sortierung der Häute ließen in früheren Jahren viel zu wünschen übrig. Deshalb gingen vor etwa 3 Jahrzehnten führende Ausfuhrhäuser in Argentinien dazu über, die frischen Häute sozusagen auf dem Tiere zu kaufen. Sie ließen die Häute durch eigene geschulte Fachleute nach der Methode der Frigorificos abziehen und weiter behandeln. Diese Ware wurde dann unter der Bezeichnung Buen Desuell, d. h. guter Abzug oder Typ Frigorific ausgeführt. Sie hat sich bei den Verbrauchern schnell einen bevorzugten Platz erobert. Heute ist man in allen großen und mittleren, sowie in den meisten kleineren Schlachthäusern in Argentinien zu folgender Behandlung der Häute übergegangen: Die Häute werden bezüglich des Waschens genau so behandelt wie die Frigorificos. Was den Abzug anbetrifft, so können jedoch hier bis zu 5% Häute mit leichten Schnitten in den Losen dabei sein (meistens sind es etwas mehr[19]). Verschieden ist dagegen die Konservierung. Die Typ Frig.-Häute werden nicht mit Salzlauge behandelt, sondern nach dem Abschlachten und der Reinigung von Blut direkt auf Stapel gesalzen, und zwar nicht im Schlachthaus, sondern bei Händlern oder Metzgervereinigungen (z. B. Corporation Argentina). Diese Konser-

[19]) L. P. 2. Bedingungen der Internationalen Konferenz in Hamburg 1929.

viersungsart hat zur Folge, daß den „Typ Frigorific-Häute" nicht in gleichem Maße der Feuchtigkeitsgehalt entzogen wird wie den echten Frigorific-Häuten. Dieser Art der Behandlung ist es zuzuschreiben, daß die „Typ Frigorific"-Häute ein kleineres und meist sehr unterschiedliches Leder gewichtsergebnis (Rendement) erbringen. Der größte Unterschied zwischen echten und Typ Frigorific-Häuten besteht jedoch in der Gleichmäßigkeit der echten Frigorific-Häute. Während die Frigorificos meist nur Tiere aus der Provinz Buenos Aires schlachten, stammen die „Typ Frigorificos" von Tieren aus dem ganzen Land. Die Vielfältigkeit der Herkunft aus allen Landesteilen bietet dem Verbraucher nach Bedarf eine große Auswahl zwischen kräftiger, mittlerer und flacher Ware, welche er bei den Frigorificos nicht findet. Bezüglich der Provenienz findet man die „Typ Frigoricos" allgemein in folgende Klassen gruppiert:

a) Buenos Aires, b) Rosario, c) Santa Fé, d) Cordoba, e) San Juan, f) Mendoza, g) Corrientes, h) Salta),

(alles Namen von Provinzen). Die „Typ Frigorific Häute" der ersten 3 Klassen, bzw. Provinzen stammen von den gleichen Viehrassen, wie die Frigorificos und sind dadurch diesen sehr ähnlich. Die unter d, e und f genannten Provinzen liefern kräftigere und widerstandsfähigere Häute. Die unter g und h genannten Häuteklassen stammen zwar aus diesen Provinzen, jedoch sind unter dieser Bezeichnung auch Häute aus den benachbarten Provinzen enthalten, welche fast den gleichen Viehschlag produzieren. Aus den letzten beiden Provinzen stammen die ganz besonders schweren und kräftigen Häute. Ganz allgemein kann man sagen, daß, wenn man von der Provinz Buenos Aires nach Norden geht, die Häute schwerer werden, d. h. sie gewinnen an Kraft und Widerstandsfähigkeit, verlieren jedoch an Qualität des Sortimentes und an Narbenreinheit. Dieser Qualitätsverlust kommt daher, daß in den nördlichen Provinzen von Argentinien eine blutsaugende Zeckenart vorkommt (Garrapatas genannt), welche das lebende Vieh befällt. Die dadurch verbleibenden Narben bedeuten eine erhebliche Schädigung des Materials.

Die Typ Frigorific-Häute werden eingeteilt in:

1. leichte Typ Frigorific-Ochsen 17/23 kg laufendes Gewicht, 20/21 kg im Durchschnitt,
2. schwere oder Standard-Ochsen 20/35 kg laufend, 24/26 kg im Durchschnitt, wobei die Salta-Haut inso-

fern eine Ausnahme macht, als sie meist mit Häuten von über 24 kg, und mit einem Bogengewicht von über 30 kg gehandelt wird,

3. Vaquillonas Durchschnittsgewicht von 14/16 kg, meist von 10/20 kg laufendes Gewicht,
4. Kalbfelle im Durchschnitt von 8/10 kg bis zu 13 kg.

Das Durchschnittsgewicht aller gesalzenen Häute aus Argentinien variiert je nach der Jahreszeit, in welcher die Häute geschlachtet werden. Die Häute der in den Monaten des argentinischen Sommers geschlachteten Tiere (Dezember bis Februar) wiegen infolge ihres kürzeren Haares im allgemeinen weniger, dagegen sind die in den Wintermonaten (Juni-August) anfallenden Häute infolge ihres langen Haares schwerer im Gewicht und für den Gerber weniger rentabel. Selbstverständlich spielt auch der Zustand der Weiden und die dadurch bedingten Futterverhältnisse eine Rolle.

3. Die Saladeros.

Während in früheren Jahren bis zum Anwachsen der Figorificos die Saladeros in Argentinien als Häutelieferanten eine sehr bedeutende Rolle spielten, sind dieselben heute aus Argentinien fast vollständig verschwunden[20]). Die Dörrfleischfabriken arbeiten nur während eines Teiles des Jahres, und zwar von Oktober bis Juni. Sie verarbeiten in der Hauptsache ein nicht so hoch gezüchtetes Vieh wie die Frigorificos. In Argentinien selbst existieren heute nur noch 2 Saladeros von Bedeutung, und zwar:

das Etablissement Liebig, Extrakt of meat Comp. Ltd. in Collon und

das Etablissement Bovril, Ltd. in Santa Elena.

Der Rückgang der Saladeros in Argentinien ist bedingt durch die Ausfuhr lebenden Viehs nach Uruguay und Paraguay. Das Dörrfleisch wird nur von Einheimischen gegessen und ist für den europäischen Konsum nicht geeignet; selbst in Nahrungskrisen wie nach dem Kriege wurde es abgelehnt. Alle übrigen an und für sich noch existierenden Saladeros sind entweder geschlossen oder arbeiten nur noch in so geringem Umfange, daß sie als Häuteexporteure nicht mehr in Frage kommen. Die Liebig-Komp. wird heute zu

[20]) Hellauer, Argentinien a. a. O. S. 105.

den Saladeros gerechnet, obwohl sie eigentlich streng genommen Vorläufer der Frigorificos ist. Während die letzteren heute Gefrierfleisch herstellen, fabriziert die Liebig-Komp. den bekannten Fleischextrakt, welcher mehr dem Dörrfleisch gleichkommt. Die beiden Saladeros liefern ihre Häute in einer, was Abzug und Konservierung anbetrifft, den der Frigorific und Typ Frig.-Häuten ähnlichen Qualität. Die andere Rasse des geschlachteten Viehs (Criollo) macht sich hinsichtlich des Narbens und der Gleichmäßigkeit bemerkbar. Die Sortierung der Häute geschieht zum größten Teil in Europa, und zwar ordnet man sie nach den Gewichtsklassen von 15/20 kg, 20/25 kg, 25/32, 32 und mehr kg. Der Verkauf geschieht durch direkte Vertreter in Europa.

4. Die Campos-Häute.

Diese Klasse von Häuten umfaßt alle diejenigen, welche nicht von den größeren Schlachthäusern geliefert werden. Sie stammen von den kleinen Fleischhauern und werden zum Teil auch von den Farmern selbst geschlachtet. Diese Häute können oft von gefallenen Tieren stammen. Der Abzug ist, wie die Herkunft schon vermuten läßt, nicht besonders gut und kann sich mit dem der Frigorific und Typ Frig.-Häuten nicht im geringsten vergleichen. Bei den Campos-Häuten kann Material mit bis zu 35% schweren Schnitten und kleineren Löchern vorkommen. Der Narben ist meist durch Heckenrisse, Brände und ähnliche Defekte bedeutend beschädigt. Im allgemeinen kennt man für Campos in Argentinien nur 2 Provenienzen, und zwar Buenos Aires-Provenienz und Cordoba-Provenienz. Von diesen ist die letztere etwas schwerer. Die Gewichtsklassen sind folgende:

Ochsenhäute mit 26/30 kg Durchschnittsgewicht,
Kuhhäute mit 23/27 kg Durchschnittsgewicht.

Kalbfelle und Vaquillonas: gleiche Gewichte wie bei den Frigorificos und Typ Frig., im allgemeinen 5/20 kg laufend. Die Produktion in dieser Klasse ist nicht sehr groß und hat sich im gleichen Maße verringert, wie die Typ Frig. und Frigorific-Häute zunahmen. Zwischen den Typ Frig.-Häuten und den Camp-Häuten liegt noch eine Qualität: die Carniceria. Dies sind Konsum-Häute, deren Qualität zwischen den Camp- und Typ Frig.-Häuten liegt und jeweils besonders zu beschreiben sind. Ein Aussortieren der besseren Camphäute ist unzulässig, da der Rest dann nicht mehr als Orinigal-Los gelten kann.

5. Die trockenen Häute.

Die Häute aller genannten Provinzen werden auch als trockene Häute gehandelt und bilden einen gut bekannten und geschätzten Artikel. Im Abzug gleichen sie der Qualität der Campos-Häute. Die Konservierung dieser Häute geschieht nicht durch Salzung, sondern durch Trocknung. Der Feuchtigkeitsgehalt wird durch die Trocknung der Haut viel stärker entzogen als bei der Salzung. Daher kommt es auch, daß die trockenen Häute ein bedeutend höheres Ledergewichtsergebnis bringen. Die besten trockenen Häute stammen von Tieren, welche in den Monaten des argentinischen Winters geschlachtet und getrocknet werden und in den folgenden 3—4 Monaten zur Verschiffung gelangen. In den Wintermonaten geht die Trocknung langsamer und gleichmäßiger vor sich, auch schützt das lange Haar vor den schädlichen Einflüssen allzu starker Sonnenbestrahlung. Häute, welche während des heißen Sommers getrocknet werden, zeigen häufig Beschädigungen, die, im Rohzustande selten erkennbar, jedoch in der Gerbung als Faul- und Scheuerstellen hervortreten. Diese Beschädigungen treten nicht auf, wenn die Häute im Schatten getrocknet werden. Die trockenen Häute werden verkauft als Sommerware (kurzhaarig) und als halbhaar aufwärts, sowie als Winterware (langhaarig). Im allgemeinen werden folgende Arten gehandelt:

Trockene Buenos Aires Americanos, tr. Cordoba,
Trockene Salta, tr. Corrientes, tr. Chubut, tr. Süd Entre Rios.

Die Gewichtsklassen sind folgende:
tr. Buenos Aires Americanos min. 10/11 kg,
tr. Cordoba Sierra 11/12 kg,
es gibt aber auch 9/10, 10/11, 12/13 kg,
tr. Salta meist 11/12 und 12/13 kg,
tr. Chubut 10/11 und 11/12 kg.

Die Buenos Aires, Cordoba und Salta werden auch in Gewichten von 5/6 kg als Becerros gehandelt.

Zwei Drittel der Gesamterzeugung von Häuten aller Erdteile kommen noch in getrocknetem Zustand an den Markt. Unter ihnen nehmen die südamerikanischen wegen ihrer natürlichen Beschaffenheit und Vorteile eine bevorzugte Stellung ein.

Die Ausfuhr Argentiniens an trockenen Häuten ist jedoch nicht so bedeutend, wie die der anderen beiden La Plata-Staaten Paraguay und Uruguay, d. h. der Anteil der trocke-

nen Häute an der Ausfuhr ist hier kleiner. Mengenmäßig übertrifft die Ausfuhr Argentiniens in trockenen Häuten die von Paraguay und Uruguay.

3. Kapitel.

Die Preisgestaltung auf dem argentinischen Häutemarkt.

Die Preisgestaltung auf dem argentinischen Häutemarkt wird in allererster Linie von den Frigorificos stark beeinflußt, wenn selbst auch deren Produktion mengenmäßig von der Menge der Typ Frigorific (Mataderos) übertroffen wird. Die führenden Gefrieranstalten, deren Gesamtproduktion ca. 2½ Stück Mill. Häute pro Jahr beträgt, sind meist in Händen kapitalkräftiger amerikanischer oder englischer Gesellschaften und dadurch in der Lage — dank einer großen Produktion — laufend größere geschlossene Posten Häute, meist Pilen von 2000—4000 Stück in den einzelnen Kategorien anzubieten, im Gegensatz zu den Produzenten der Typ Frigorific-Häute, welche auf das ganze Land verteilt sind. Eine Ausnahme bildet hier nur das städtische Schlachthaus Linieres in Buenos Aires.

Die Gefrieranstalten sind im allgemeinen nicht auf eine größere Ansammlung und eine lange Lagerhaltung eingerichtet und daher ständig bestrebt, ihren Anfall an Häuten rasch zu verkaufen und manchmal sogar vor Beendigung der vorgeschriebenen Konservierung an den Markt zu bringen. Eine spekulative, langfristig preishaltende Rücksicht wird von den Frigorificos beim Verkauf ihres Anfalles an Häuten im allgemeinen nicht geübt. Der Tendenz, bei flauem Markt die Preise stetig — oft fast täglich 1/8 pence — zu senken, steht andererseits auch das sofortige Einsetzen von automatischen Preiserhöhungen bei verstärkter Nachfrage gegenüber.

Die Preise über die Verkäufe von Frigorific-Häuten werden auf Grund einer Vereinbarung der verschiedenen Gefrieranstalten unter sich täglich veröffentlicht und üben auf den Preisstand des gesamten übrigen Häuteanfalls in Argentinien eine preisregelnde Wirkung aus. Gehen die Preise für die Frigorific-Häute z. B. zurück oder hinauf, so folgen die Preise für Typ Frigorific-Häute, unter Wahrung eines dem Werte entsprechenden Abstandes, dem Rückgang bzw. Aufstieg der Preise. Dies gilt aber nicht nur für die Typ

Frigorific-Häute, sondern auch für die anderen argentinischen Häutesorten, wie Camp-Häute und trockene Häute. Diese Anpassung erfolgt natürlich nicht immer sogleich, weil der Eigner von z. B. Typ Frigorific-Häuten, dessen einziger Handelsartikel die Haut darstellt, in Verteidigung seiner Interessen hauptsächlich die Vermeidung von Verlusten auf seine Bestände, häufig der Bewegung der Frigorific-Preise nicht unmittelbar folgt. Ueberblickt man jedoch die Bewegung auf die Dauer, so bemerkt man, daß sich die Preise aller anderen argentinischen Häutearten dem Einfluß der Frigorific-Preise niemals entziehen können. Es stellt sich also nach einer kurzen Uebergangszeit die Wertrelation zwischen den einzelnen Häutearten und den Frigorific-Häuten wieder her. Die Frigorific-Preise wirken für den Käufer argentinischer Häute wie ein Preisbarometer. Angesichts der Bedeutung des argentinischen Marktes für die Versorgung mit Häuten der ganzen Welt ist es verständlich, daß die Preise in Argentinien ihren Einfluß in sämtlichen Produktionsgebieten der ganzen Welt geltend machen. Ganz besonders muß man sich hier vor Augen halten, daß argentinische Häute andere Sorten aus weiter abgelegenen Produktionsgebieten ersetzen können. Ein kleines Beispiel soll dies kurz erläutern:

Ein Lederfabrikant arbeitet regelmäßig argentinische oder Brasilhäute, sowie Häute aus Südafrika. Der Lederfabrikant hat nun unter Berücksichtigung des Verkaufspreises des fertigen Leders und unter Berücksichtigung des Gewichtes und des Rendements sich eine genaue Wertrelation zwischen diesen Häutearten errechnet. Diese Kalkulation zeigt dem Gerber, was er für die entsprechenden Sorten unter Berücksichtigung aller preisbestimmenden Momente für die einzelne Rohhaut bezahlen kann, um das gleiche wirtschaftliche Ergebnis zu erzielen. Werden nun z. B. die argentinischen Häute billiger, während die anderen beiden Produktionsgebiete dieser Bewegung nicht folgen wollen, so wendet sich der Lederfabrikant automatisch mehr den argentinischen Häuten zu. Der Absatz für die anderen beiden Sorten stockt so lange, bis die Wertrelation zwischen den einzelnen Sorten wieder hergestellt ist. Dies kann erfolgen durch Angleichung der beiden anderen Gebiete an die argentinischen Preise, oder aber durch Steigerung der Nachfrage in Argentinien und damit einem Anziehen der Preise. Meist wird es wohl eine Angleichung der anderen Gebiete sein, da ja das argentinische Gebiet bedeutend widerstandsfähiger ist

infolge des größeren geschlosseneren Produktionsgebietes. Selbstverständlich ist der gleiche Vorgang auch gültig für den Fall, daß die argentinischen Häute im Preise steigen. Der Anstoß zu einer Preissteigerung sowie zu einer Preissenkung kann natürlich auch u. U. von einem anderen Gebiete, z. B. den europäischen Märkten, ausgehen, wird sich aber meist sehr rasch auf dem argentinischen Markt auswirken und sich dort ablesen lassen. Nur für ganz bestimmte Zwecke der Lederherstellung ist ein Ersatz durch Häute argentinischer Herkunft nicht möglich, und solche Sorten können wenigstens eine Zeit lang sich der allgemeinen Preisbewegung entziehen. Diese Fälle sind jedoch nicht von so großer Wichtigkeit, als daß sie die vorstehend aufgeführten Grundsätze beeinträchtigen könnten.

Die argentinischen Frigorific-Häutepreise sind also ein Preisbarometer für den gesamten Häutehandel der Welt, hervorgerufen durch kleine Lagerungsmöglichkeiten, welche zur Realisierung zwingen und Spekulation ausschalten und durch die in wenig Händen konzentrierte große Produktion sowie deren Kapitalkraft, welche es den Gefrieranstalten erlaubt, ihre Häute ohne besonders starke Preisrücksichtnahme zu verkaufen.

Rolf Wagenführ stellte fest, daß im einzelnen die Preishöhe nach den Erfahrungen der letzten Jahre vor allem davon abhängt, wie die Nachfrageschwankungen in den einzelnen Zuschußgebieten zeitlich zueinander gelagert sind. „Solange einem Anstieg der Nachfrage in einzelnen Zuschußgebieten ein Rückgang der Nachfrage in anderen Gebieten gegenübersteht, ist die insgesamt eintretende Preissteigerung, wenn überhaupt eine solche eintritt, nicht bedeutend."

Da der argentinische Häutemarkt der in sich geschlossenste und größte ist, trifft hier zuerst alle Nachfrage der Zuschußgebiete zusammen und wirkt sich auf die Preise aus. Das rein theoretisch gewonnene Ergebnis steht also nicht im Gegensatz zu dem oben festgestellten. Man kann sagen, daß Wagenführ im Grunde genommen auf theoretischem Wege ebenfalls zu dem Ergebnis eines Preisbarometers der Frigorific-Häutepreise kommt.

Adolf Weber meint in seiner Allgemeinen Volkswirtschaftslehre[21]): „Es gibt Preise, die noch in besonderem Sinne zusammenhängen: Sei es, daß sie im Angebot eng miteinander verbunden sind . . . Für diese Fälle gelten folgende

[21]) Adolf Weber, Allgemeine Volkswirtschaftslehre 1932, S. 229.

Regeln: 1. Gesteigerte Nachfrage nach einem der im Angebot miteinander verbundenen Güter und die dadurch bedingte Preissteigerung vermehrt auch das Angebot des anderen verbundenen Produktes . . .“ Weber stellt diesen Satz für Fleisch, Häute, Leder auf. Wenn man die in der Praxis sich entwickelnden Vorgänge daraufhin nachprüft, so zeigt sich, daß obige These durch einige Vorbehalte eingeschränkt werden muß. Eine Nachfragesteigerung an Leder und die damit verbundene Preissteigerung müßte ein größeres Angebot an Häuten zur Folge haben. Im allgemeinen Welthandel ist dies nur in geringem Umfange der Fall, und zwar am stärksten in solchen Gebieten (z. B. Indien), wo das Mehr an Häuten nur auf den Markt gelangt, wenn die Häutepreise die Kosten des langen Transportweges bezahlt machen. Eine Preissteigerung auf dem Häutemarkt erzeugt nur ein sehr geringes Mehrangebot an Häuten. In einem geschlossenen Wirtschaftsgebiet, wie es der argentinische Häutemarkt darstellt, bei welchem das Angebot der Häute verhältnismäßig stabil ist und nur in ganz geringem Umfange schwankt, hat dieser Grundsatz nur beschränkt Gültigkeit. Die rohe Haut bildet zusammen mit dem Fleisch ein verbundenes Produkt, d. h., das Fleisch und die Haut werden in ein- und demselben Produktionsprozeß erstellt, so daß die Produktionskosten für beide nicht größer sind als für eines allein[22]). Hierbei nimmt die Haut die Stellung eines Nebenproduktes ein, da sie gewichts- und wertmäßig gegenüber ihrem verbundenen Produkt, dem Fleisch, zurücktritt. Nach Angaben in „Häute und Leder“ (25. 3. 29) beträgt das Durchschnittsgewicht einer deutschen Rindshaut nur 6,4 v. H. des Lebendgewichtes und 13,7 v. H. des Schlachtgewichtes eines Stücks Vieh. In der gleichen Größenordnung bewegen sich die Angaben des Bureau of Markets, wonach 1000 lbs Lebensgewicht eines Ochsen etwa 550 lbs Schlachtgewicht und 60 lbs grüne Haut ergeben[23]). Wertmäßig ist der Anteil des Hautpreises am Lebendgewichtspreis im Durchschnitt der Jahre 1924—1928 rd. 4 v. H. (Berlin). Um den Erlös aus der Schlachtung bei gegebenen Fleischpreisen und sonst gleichbleibenden Umständen durch Steigerung der Häutepreise nur um 1 % rentabler zu gestalten, wäre also eine Steigerung der

[22]) Marshall, Principles of economics. Vol. 1. London 1890, S. 436.

[23]) Hides and Skins, Tariff information series No. 28 Washington 1938, S. 9.

Häutepreise auf das 25 fache erforderlich. Es leuchtet also sehr gut ein, daß in geschlossenen Wirtschaftsgebieten das Häuteangebot nicht abhängig ist von der Höhe der Häutepreise. Oekonomisch gesehen hat wohl eine Preiserhöhung neben der Funktion, die Nachfrage zu befriedigen, vor allem die Aufgabe, das Angebot in gewissem Umfang auszuweiten. Im Häutehandel geschieht dies in der Art, daß solche Gebiete, welche noch nicht oder nur in geringerem Umfange sich an dem internationalen Häutehandel beteiligen, in diesen einbezogen werden. Diese Häute erscheinen jedoch nur auf dem Markt, wenn ein befriedigender Ertrag für die aufgewandte Arbeit und die Kosten gesichert erscheinen. So stieg z. B. im Jahre 1927/28 die Ausfuhr von Häuten aus Britisch-Indien auf 40 700 t gegenüber 28 000 t in den Jahren 1926/27. Die von Weber aufgestellte These hat nur für wenig erschlossene Gebiete des Häutehandels unbeschränkte Gültigkeit und auch nur dann, wenn das Fleisch mehr für den Eigenverbrauch verwandt wird und nicht verkauft wird. In solchen Ländern, wo das Fleisch mehr ein Verkaufsprodukt ist, ist das Angebot der Häute nicht abhängig von der Preisgestaltung auf dem Häutemarkt, sondern viel eher von der Preisgestaltung auf dem Fleischmarkt.

Gesamtausfuhr von argentinischen Häuten in 1000 Stück[24])

1927 . . .	9 392	1931 . . .	6 518	1935 . . .	7 829
1928 . . .	8 112	1932 . . .	5 831	1936 . . .	7 985
1929 . . .	7 166	1933 . . .	7 018		
1930 . . .	7 856	1934 . . .	7 111		

Diese Ausfuhrziffern scheinen die von Weber aufgestellte These auch für das geschlossene Wirtschaftsgebiet Argentiniens zu beweisen, da mit dem Rückgang der Preise (1930/32) auch die Ausfuhr der Häute abnimmt, sowie bei dem Preisanstieg (1933) dieselbe wieder zunimmt. Diese Tatsache erklärt sich aber aus den Fleischpreisen, welche in den entsprechenden Jahren den allgemeinen Preissturz mitmachten und dadurch einen geringeren Anfall an Häuten verursachten. Wie vorher festgestellt, liegt die Preisgestaltung auf dem Häutemarkt zum größten Teil auf der Nachfrageseite. Der verringerte Anfall an Häuten hätte normalerweise bei gleichbleibender Nachfrage zu Preissteigerungen führen müssen. Da aber die Nachfrage, wie die Preise zeigen, nur gering war, so kam diese Verringerung

[24]) Staudt & Co. a. a. O. S. 93.

des Angebots infolge des Preissturzes der Fleischpreise nicht zum Ausdruck. Die Struktur des argentinischen Häutemarktes läßt für das Absinken der Ausfuhr keine andere Erklärung zu. Wie folgende Zahlen zeigen, hat sich aber die prozentuale Zusammensetzung der Ausfuhr in den entsprechenden Jahren geändert.

Ausfuhr Argentiniens nach Konservierungsarten der Häute[25])

Jahresmittel	Salzhäute	Trockene Häute
1924—26	ca. 70 %	ca. 30 %
1927—29	„ 74 %	„ 26 %
1930—32	„ 76 %	„ 24 %
1933—35	„ 72 %	„ 28 %

Bei niederen Preisen auf dem Markt sinkt der prozentuale Anteil der trockenen Häute, welche aus dem Inneren des Landes kommen und einen weiten Transportweg haben, ab. Bei steigenden Preisen nimmt dieser Anteil wieder zu. Die Einschränkung, welche bei der Weber'schen These gemacht werden muß, ist also, daß sie nur auf solche Häutearten wirksam ist, welche einen langen Transportweg besitzen und erst bei günstigen Preisen an den Markt kommen. Da in Argentinien jedoch der Anteil der trockenen Häute im Vergleich zu den anderen Häutearten gering ist, wird das Häuteangebot durch die Häutepreise nur wenig verändert. Im umgekehrten Sinne, wenn die Fleischnachfrage steigt und damit eine Preiserhöhung stattfindet, hat dies ein größeres Angebot an Häuten zur Folge, wobei natürlich Folgen auf dem Welthäutemarkt und dessen Preisstand nicht ausbleiben, und das obige Prinzip der Interdependenz der Preise behält seine volle Gültigkeit.

4. Kapitel.

Die Organisation des Häutehandels in Argentinien[26]).

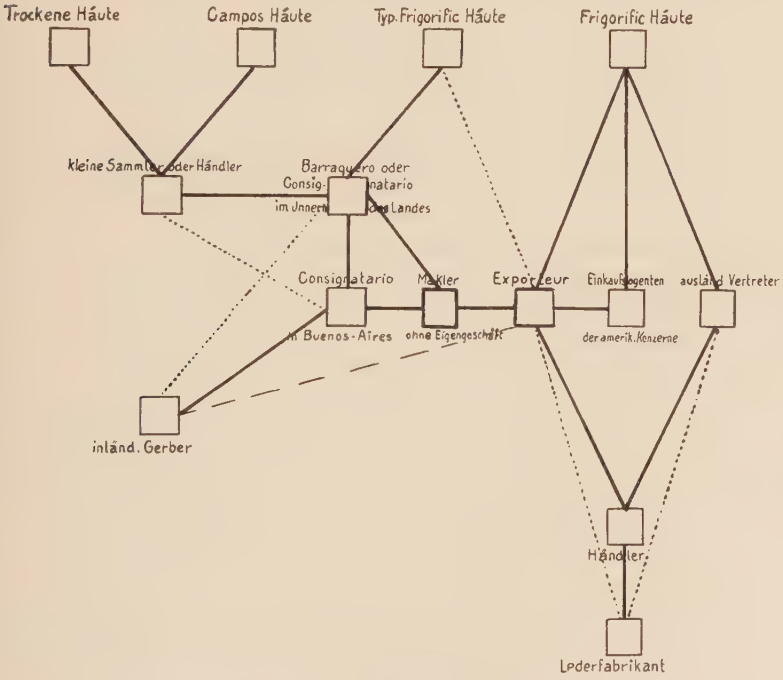
1. Sammler, Barraquero und Consignatario.

Die unter dem Namen Campos auf den Markt kommenden Häute stammen, wie der Name (Land) sagt, von weiter entfernt liegenden Farmen, wie dies früher ausgeführt wurde. Auf diesen Farmen wird selbst geschlachtet und die Häute

[25]) Staudt & Co. a. a. O. S. 87.

[26]) Zusammengestellt nach Berichten aus Buenos Aires und Hamburger Häutehändler.

auch dort konserviert. Verkauft wird diese Ware meist an Sammler, die teilweise gegen die Häute andere Waren liefern, welche auf den Farmen gebraucht werden. Da diese Sammler sehr oft finanziell von größeren Händlern abhängig sind, sind sie gezwungen, ihre gesammelten Häute an diese abzuliefern. Diese größeren Sammler sind entweder größere Barraqueros und Consignatarios, die in den größeren Provinzstädten ansässig sind. Diese Barraqueros und Consignatarios kaufen auch öfters unter Umgehung der kleineren Sammler



die Häute ihres näher umliegenden Gebietes direkt von den Farmen.

Die Mataderos (Schlachthäuser), die im Gegensatz zu den Frigoríficos und Saladeros auch in fremdem Auftrage schlachten, verkaufen die anfallenden Häute meist zusammen mit den auf eigene Rechnung gewonnenen Häuten, an den Barraquero, der hier auch Matadorista genannt wird. Der Verkauf dieser Typ Frigorific-Häute oder früher auch Mata-

deros-Häute genannt, geschieht teilweise auf öffentlichen Auktionen oder durch private Abmachungen, welche aber ebenfalls einer gewissen Submission gleichkommen, da sich die Schlächter natürlich über die Preise vorher informieren und sie dementsprechend gestalten. Einzelne größere Exporthäuser schalten bei dem Kauf der Typ Frigorific-Häute den Barraquero durch eigene Einkaufsstellen aus.

Die Geschäfte des Consignatarios in Buenos Aires bestehen darin, daß er die vom Barraquero aufgekauften, sortierten und z. T. exportfertig gemachten Häute in Consignation nimmt und sie auf dem seit 1878 täglich stattfindenden Mercado an den Exporteur verkauft. Im Gegensatz zu diesem Consignatario nimmt der Consignatario im Innern des Landes, welcher als Großhändler für alle Waren (Almacenes al pro Mayor) anzusehen ist, eine Sonderstellung ein. Er liefert dem Sammler sowie teilweise auch dem Barraquero Waren in Consignation zum Tausch mit Häuten auf den abgelegenen Farmen.

2. Der Makler in Buenos Aires.

Zwischen den Exporteuren und ihren Lieferanten schalten sich noch Makler ein (z. B. Meyer Peligrini oder Noobel & Naumann u. a. m.), welche sämtliche Angebote bei sich sammeln und eigentlich als eine Auskunftsquelle für die Exporteure anzusehen sind. Für jedes Geschäft, welches der Exporteur mit einem Lieferanten durch Vermittlung eines Maklers abschließt, erhält dieser eine Provision von ½%. In diesem halben Prozent liegt der Verdienst dieser Makler, die selbst keinerlei Eigengeschäft machen, und sich nur mit der Information der Exporteure zufrieden geben.

3. Der Exporteur.

Die Exporteure, von denen einzelne eigene Baracken im Innern des Landes und in Buenos Aires besitzen, sind die Vermittler zwischen sämtlichen Häutelieferanten und dem Auslande mit Ausnahme von z. T. den Vereinigten Staaten von Nordamerika und England. Der Exporteur kauft die Camphäute, trockenen Häute und die Typ Frigorific-Häute, wenn er nicht Barraqueros mit festem Lieferungsverhältnis hat, auf dem öffentlichen Markt in Buenos Aires. Dieser Kauf geschieht entweder auf eigene Rechnung oder mit bestimmtem Auftrag durch europäische Händler. In letzterem Falle, wenn der Exporteur also nicht Eigenhändler ist, bekommt der Exporteur für die Vermittlung sowie die

Ueberwachung der Verschiffung eine Kommission, welche seinen Verdienst darstellt und bereits in den Preis einkalkuliert ist, den er dem europäischen Händler aufgibt. Im allgemeinen wird für den Exporteur weniger Warenkenntnis vorausgesetzt. Dies ist aber im Häutehandel nicht der Fall. Hier muß der Exporteur sowie auch der Importeur große Fachkenntnisse besitzen, die mit einer genauen Verfolgung der Ware sowie der Schlachtungsverhältnisse, Witterungs- und Weideverhältnisse verbunden sein muß. Der Kauf der Frigorific-Häute durch den Exporteur geschieht auf eine ähnliche Weise wie sie oben angegeben worden ist, insbesondere dann, wenn der Exporteur nicht Proprehändler, sondern nur Vermittler ist. Beim Verkauf der Frigorificos wird der Exporteur sehr oft überhaupt nicht mehr in Anspruch genommen, denn die Gefrierfleischfabriken sind immer mehr dazu übergegangen, durch ihre eigenen Vertreter direkt an die Importeure im Ausland sowie die Großfirmen der Lederfabrikation zu verkaufen. Die Einkaufsfirmen der Vereinigten Staaten von Nordamerika treten ebenfalls noch als Exporteure auf. Sie kaufen direkt von den Frigorificos oder auf dem Mercado, jedoch nur im festen Auftrag auf Anweisung der großen amerikanischen Konzerne.

Der Exporteur als Eigenhändler, der früher vor dem Kriege und auch noch einige Zeit danach eine bedeutende Stellung einnahm, hat dieselbe bis auf wenige Ausnahmen heute verloren. Zum Großteil ist er, wenigstens was den Export nach Deutschland anbetrifft, nur noch Kommissionär. Ein spekulativer Kauf von Häuten ist ihm hier nicht möglich. Durch den immer stärker werdenden Eigenverkauf der Frigorificos ist es ihm in dieser Häuteklasse sehr erschwert worden, Geschäfte zu tätigen. Die Hauptaufgabe des Exporteurs besteht heute außer in finanziellen Aufgaben nur noch im kommissionsweisen Einkauf, in der Ueberwachung der Ware und der Unterrichtung des europäischen Händlers über den Preisstand und die Angebote auf dem Häutemarkt sowie der Ueberwachung der Verschiffung. Für einzelne große Firmen gilt dies nicht und diesen ist es gelungen, ihre alte Stellung weiterhin zu erhalten. Nicht unwesentlich ist für einzelne Exporteure das Platzgeschäft, d. h. der Verkauf von Häuten an Inländische Gerber und ein Weiterverkauf an irgendwelche andere Exporteure.

5. Kapitel.

Die finanziellen Beziehungen im argentinischen Häutehandel.

1. Der Kassaverkauf.

Der Kassaverkauf ist im Häutehandel in Argentinien wohl die am meisten übliche Art des Verkaufs. Der Sammler erhält von dem Farmer, dessen Produkte er kauft, keinerlei Kredit und muß die Haut sofort in bar oder aber in Waren bezahlen. Bei dem Barraquero ist dies meist ebenso; auch er kann seine Ware nur gegen bar kaufen. Wenn der Aufkaufhändler finanziell von einem Barraquero abhängig ist, so ist es klar, daß zwischen diesen beiden eine dauernde Verrechnung stattfindet, wobei der Barraquero dem Repräsentanten des einsammlenden Handels schon vorher einen Kredit zum Einkauf der Häute gegeben hat. Beim Einkauf der Typ Frigorific-Häute, welche von dem Barraquero bei den Schlachthäusern getätigt wird, ist es im allgemeinen üblich, die Produktion eines Schlächters einen Monat im voraus zu kaufen. Der Käufer ist dann gezwungen, die Häute jeden Tag abzunehmen, während die Bezahlung an dem der Abnahme folgenden Freitag erfolgt, und zwar nur dann, wenn der Barraquero grüne Ware (unkonservierte Häute) kauft und sie selbst exportfähig macht. Kauft der Barraquero jedoch exportfertige Ware (schon sortiert und konserviert), so muß er dieselbe am Tage der Abnahme 100prozentig bezahlen und erhält dagegen einen Schein, welcher ihn zur Abnahme berechtigt. Diese Mataderistas arbeiten meist mit eigenem Kapital. Sie senden die gekaufte Ware in Konsignation zum Verkauf auf den Markt in Buenos Aires einem Consignatario, welcher dort die Häute gegen bar verkauft und dann abrechnet. Die finanziell abhängigen Barraqueros erhalten ihr Kapital durch Bevorschussung von den Exporteuren, denen sie die Häute dafür direkt liefern und welche damit den Consignatario in Buenos Aires ausschalten. Bei dem Verkauf Barraquero—Consignatario—Exporteur trägt der Barraquero das gesamte Risiko, da ja der Consignatario auf seine Rechnung verkauft. Anders ist dies bei dem Verkauf Barraquero—Exporteur. Hier trägt der Exporteur das Risiko, da er die von dem Barraquero zu liefernden Häute unbedingt abnehmen muß, da dieser finanziell von ihm abhängig ist.

Der Verkauf der Frigorific-Häute, soweit er an die Exporteure geht, geschieht auf ähnliche Art wie der Verkauf der Typ Frigorific-Häute, nur tritt hier der Exporteur an Stelle des Barraqueros als Käufer auf. Bei den Geschäften zwischen Frigorificos und Exporteuren fällt die Vermittlung der Makler in Buenos Aires weg. Hier geschieht der geschäftliche Verkehr direkt. Bei Kauf von den Gefrieranstalten müssen die Häute sofort, und zwar an dem, dem Abschluß folgenden Dienstag oder Freitag bezahlt werden. Dies kommt beinahe einer Bevorschussung der Häute gleich, da die Bezahlung nach Schließung der Pile erfolgt und die Häute ja dann noch 21 Tage unter Salz liegen. Der Käufer muß allerdings offiziell nur den ungefähren Gegenwert bezahlen. Da sich dieser aber aus ungefährem Gewicht mal Preis errechnet, ist die Bevorschussung praktisch = 100 %. Nicht immer wird die Pile schon vor Beendigung der Salzung bezahlt, aber auch dann muß die Ware bar bezahlt werden, nur fällt hier dann die Bevorschussung weg und es geschieht sofortige Endabrechnung.

2. Der Lieferantenkredit.

Diese Art der Kreditgebung ist im Häutehandel Argentiniens selten. Man findet sie nur bei dem Verhältnis zwischen Sammler und Consignatario bzw. Barraquero, und zwar in dem Falle, wenn der Consignatario Verkäufer für alle Waren ist, welche im Innern des Landes gebraucht werden. Der Consignatario sendet die vom Sammler benötigten Waren diesem fast durchweg auf Kredit zu. Die Bezahlung erfolgt nun durch die verschiedenartigsten Erzeugnisse des Innern, wozu auch Häute gehören. Der Consignatario verkauft diese Waren auf Rechnung des Sammlers und deckt mit dem Erlös den Kredit des Sammlers ab. Bleibt beim Verkauf noch etwas übrig, so bezahlt er damit andere Schulden des Sammlers oder überweist ihm das Geld in bar. Er ist also gewissermaßen für den Sammler bzw. teilweise Barraquero, Bankier und Lieferant. Der Verdienst des Consignatarios liegt in einer Kommission für den Verkauf der Landesprodukte sowie für die Kredithergabe. Der Verdienst des Sammlers liegt im Gewinn beim Aufkauf und im Sortieren und Konservieren der Ware, wenn er dieselbe im grünen Zustande bekommt, was nur für Campos-Häute der Fall ist, da die Trocknung der Häute meist direkt auf den Farmen geschieht. Die oben beschriebene Kette Sammler-Consignatario-Barraquero ist

vielfach in verschiedene Stufen eingeteilt. So kann ein Consignatario selbst Barraquero sein und an einen Consignatario in der nächstgrößeren Stadt liefern. Da dieser Kredit nur bei trockenen und Camp-Häuten in Frage kommt, spielt er also nur in der untersten Stufe des Häutehandels eine gewisse Rolle.

3. Der Warrant-Kredit.

Bei dieser Art des Kredites handelt es sich um eine bankmäßige Bevorschussung der Ware, wie wir sie in Deutschland nur sehr wenig kennen. Wenn ein Barraquero im Inneren des Landes nicht kapitalkräftig genug ist, wendet er sich an den Exporteur mit der Bitte, ihn zu bestätigen, daß er die bestimmte Partie, welche er kaufen will, bereits an den Exporteur weiterverkauft hat. Auf diese Bestätigung hin erhält er von seiner Bank den zur sofortigen Bezahlung notwendigen Kredit. Hierbei muß sich aber der Exporteur noch verpflichten, dem Barraquero nicht direkt zu bezahlen, sondern den Fakturabetrag bei der Bank zu deponieren. Diese Fälle sind nicht allzu häufig und im ganzen gesehen weniger gebräuchlich und unbeliebt. Eine viel größere Rolle spielt der Warrantkredit bei dem Einkauf von Frigorific-Häuten der Exporteure. Die Frigorificos verkaufen meist nur sehr große Partien. Besitzt der Exporteur selbst nicht das notwendige Kapital, um solche große Partien zu übernehmen bzw. zu bevorschussen, so stellt er mit Unterschrift der Gefrieranstalt die entsprechenden Partien der Bank zur Verfügung. Diese gibt ihm nun auf die Sicherheit der Ware hin den zur Bevorschussung notwendigen Kredit. Nach Verkauf der Partie gibt dann der Exporteur zu einem bestimmten Kurs die auf eine europäische Bank gezogene Tratte seiner Bank, die diese zur Abdeckung seines Kredites verwendet und daraufhin mit Schreiben an das zuständige Etablissement die Ware zur Verfügung freigibt. Einen gewissen Warrant-Kredit gibt auch der Exporteur, wenn er den Barraquero finanziert und im Hinblick auf die zukünftige Lieferung von Häuten unterstützt. Hier tritt dann der Exporteur an Stelle der Bank.

4. Die Kapitalbeschaffung des Exporteurs.

An den Exporteur werden finanziell sehr hohe Ansprüche gestellt. Er muß den gesamten Einkauf in bar und z. T. im voraus bezahlen; daneben unterhält er z. T. eigene Filialen und finanziert die von ihm abhängigen Barraqueros.

Zu dieser Finanzierung stehen den Exporteuren meist nur eigene Mittel und der oben beschriebene Warrant-Kredit der Bank zu Verfügung. Soweit es sich nun nicht um kapitalstarke Firmen handelt, geschieht die Kapitalbeschaffung auf folgende Art:

Der Exporteur tritt nicht als Eigenhändler auf, sondern kauft die Häute erst fest ein, wenn er einen sicheren Auftrag hat. Vor dem Kriege und in der Nachkriegszeit bis zur Einführung der Devisenbestimmungen verschaffte er sich im Gegensatz zu heute meist die notwendigen Gelder durch 90tägige Sichtkredite in £ auf London. Der Exporteur verkauft zu seiner Kurssicherung, bei Abschluß eines Kaufvertrags, über Häute, im voraus 90 Tage Sicht, lieferbar an dem voraussichtlichen Verschiffungstag, auf seine Kreditbank in London bzw. die Kreditbank des Kunden. Für die Zeit bis zur Ablieferung solcher Tratten mit den Verschiffungsdokumenten und dem Tag, an welchem der Exporteur an die Frigorificos oder seine anderen Lieferanten bezahlen muß, steht ihm meist ein Kontokorrent-Kredit zur Verfügung, oder aber der bereits oben beschriebene Warrant-Kredit. Bei guten Bankbeziehungen, wird es dem Exporteur wohl möglich sein, den Betrag über die verkauften £ bereits an dem Tage der telegrafischen Akzeptbestätigung aus London gutgeschrieben zu erhalten. In diesem Falle wird wohl meist kein besonderer Kontokorrent-Kredit mehr notwendig sein. Der Verkauf der Tratten geschieht zu einem festen Kurs, welcher sämtliche Spesen der Bank, sowie den Diskont einschließt. Diese Art der Finanzierung war bei den in Argentinien bestehenden hohen Bankzinsen immer noch billiger als ein Kontokorrentkredit. Der Kurs wurde sofort festgelegt und der Exporteur hatte auch durch die sofortige Ablieferung der £ einen günstigeren Kurs als bei einem Terminkontrakt von 2—3 Monaten. Diese Art des Verkaufs einer, von der Londoner Bank nur telegraphisch akzeptierten Tratte zu einem bestimmten Kurs, ist sozusagen die finanzielle Basis des La Plata-Exportes, da das notwendige Arbeitskapital im Vergleich zu der verhältnismäßig kleinen Kommission viel größer sein müßte, wenn der Exporteur mit seinem Gelde warten muß, bis in London die Tratten akzeptiert bzw. bezahlt sind. Spekulative Käufe können auf diese Art natürlich nicht getätigt werden; solche müßten mit eigenem Kapital oder mit dem vorher beschriebenen Warrant-Kredit getätigt werden.

5. Der Einkauf der nordamerikanischen Konzerne.

Außerhalb all dieser Finanzierungen liegen die Einkaufsfirmen der amerikanischen Konzerne der Schuh- und Lederindustrie. Diese Firmen der Amerikaner sind von den Konzernen mit kleinem Kapital begründet und hängen ganz von denselben ab, obwohl sie juristisch gesehen eigene Gesellschaften sind. Streng genommen kann man sie als Einkaufsagenten oder Einkaufsbüros der amerikanischen Konzerne bezeichnen. Neben diesem Einkauf findet man jedoch auch noch einen normalen Verkauf nach Nordamerika durch die argentinischen Exporteure, welcher dem sonstigen Verkauf dieser Firmen gleichkommt. Im Verhältnis zu ihrem Kapital sind die Umsätze der Einkaufsfirmen Nordamerikas verhältnismäßig sehr hoch. Die Hauptkäufe der amerikanischen Großfirmen erfolgen in Frigorific-Häuten und die Einkaufsfirmen kaufen direkt ohne Exporteur von den Gefrieranstalten, und wenn es sich um andere Häutearten handelt, auf dem Mercado. Bei den amerikanischen Firmen kommt insbesondere noch der Einkauf über die Terminbörse in New York in Betracht. Bei den Käufen und Verkäufen an der Terminbörse handelt es sich meist nicht um echte Gerberkäufe, sondern es geschehen hier, wie auf allen Warenbörsen, rein spekualtive Käufe und Verkäufe. Der preisliche Einfluß der Terminbörse äußert sich besonders in einer Verschärfung der Preisbewegung nach oben und unten. Aehnlich wie die Einkaufsfirmen der amerikanischen Konzerne arbeiten auch die englischen Einkaufsbüros, ebenso das Einkaufsbüro der tschechischen Firma Báta, welche seit zirka 10 Jahren eine solche Einkaufsstelle besitzt. Die Engländer sowie Báta haben nur einen kleineren, ganz spezialisierten Bedarf. Die zur Bezahlung der Vorschüsse notwendigen Gelder erhalten alle diese Firmen sofort nach Einkaufsmeldung telegraphisch angewiesen und verrechnen nachher bei der Verschickung einen eventuellen Saldo pro und contra mit ihrer Endabrechnung. Bei Barkäufen stehen bestätigte Bankkredite zur Verfügung, gegen welche sie bei den argentinischen Banken die zur Bezahlung notwendigen Barmittel erhalten.

6. Das Verkaufssystem der Saladeros[27]).

Die Liebig-Co. hat ein allein für sie gültiges Verkaufssystem, welches aus dem Rahmen der anderen Verkaufs- und

[27]) Vgl. hierzu Wenge: Der Wildhäute- und Kipshandel, Berlin 1932, S. 90 ff.

Finanzierungsorganisationen herausfällt. Dieser Verkauf geschieht auf zwei Arten:

1. Durch geheime Einschreibung auf Verschiffung unter Angabe des genauen Schlachtungsdatums, der Stückzahl und des geschätzten Durchschnittsgewichtes. Diese Einschreibung geschieht bei der europäischen Verkaufsstelle in Antwerpen.

2. Die Häute werden nach Antwerpen consigniert, dort in die einzelnen Gewichtsklassen sortiert und in Losen von 250 Stück versteigert. Die Liebig-Co. setzt den mit dem Verkauf beauftragten Händlern „Mindestlimite" fest. Falls dieselben nicht erreicht werden, so werden die Häute frei verkauft. Die Bovril-Co. offeriert ihre Häute in der Hauptsache durch ihre Londoner Zentrale auf Verschiffung. Manchmal veräußert jedoch die Bovril-Gesellschaft ihre Häute auch in der bei Liebig geschilderten Art.

Bei beiden Firmen kommt ein Verkauf an argentinische Exporteure nur ausnahmsweise in Frage.

Obiger Verkauf ist nur durch die starke Kapitalkraft dieser beiden Firmen, welche als maßgebend für die Saladeros betrachtet werden können, zu erklären.

6. Kapitel.

Die üblichen finanziellen Beziehungen zwischen dem argentinischen und dem deutschen Importeur.

1. Die Beziehungen vor dem Kriege.

Als Importeure in Deutschland müssen die in Hamburg ansässigen Häutehändler, die deutschen Großfirmen, welche direkt kaufen, oder die Vertreter der Frigorificos in Deutschland angesehen werden. Die meisten der in Deutschland eingeführten Häute gehen über Hamburg, den größten Häutehafen Europas. In früheren Zeiten ging wohl ein Teil der Häute, besonders die von den süddeutschen Gerbern eingeführten, über den Rhein. Nach dem Bericht des Enquete-Ausschusses wird die Beteiligung des Handels an der Einfuhr von Häuten und Fellen mit 80 % angegeben[28]). Dieser Behauptung tritt Wenge entgegen. Er sagt, daß die Produktion der großen und mittleren Firmen zirka 70 % der ge-

[28]) Enquete-Ausschuß a. a. O. S. 64.

samten deutschen Ledererzeugung ausmache. Diese Firmen aber haben einen Teil ihrer Einkäufe stets ohne Vermittlung des Handels getätigt, da ihnen direkte Kreditlinien zur Verfügung standen[29]). Aus dieser Tatsache heraus kommt Wenge zu dem Schluß, daß eine derart hohe Beteiligung des Handels nicht in Betracht komme, 80prozentige Beteiligung des Handels dürfte wohl etwas zu hoch gegriffen sein, was sich aus der damaligen Konjunktur erklären läßt, jedoch haben stets selbst die größten Firmen sich immer des Handels bedient, wenn auch vielleicht nicht aus kapitalmäßigen Gründen, so doch deshalb, weil es für die einzelnen Firmen oft besser war, über den Handel zu kaufen und dadurch die Informationsquelle des Handels zu Diensten zu haben. Ganz abgesehen davon, daß der Handel oft besser anbieten konnte als der einzelne Exporteur in Argentinien.

Wie oben schon beschrieben, wurden bis zur Jahrhundertwende die Häute erst in Europa sortiert. Bis ungefähr zum gleichen Zeitpunkt bestand eine Arbeitsteilung zwischen Importeur und Händler, und zwar verkaufte der Importeur an den Häutehändler und nicht an die Industrie. Der Händler hatte nicht soviel Kapital zur Verfügung und es war ihm allein nicht möglich, den, einen beachtlichen Kapitaleinsatz erfordernden Einkauf einerseits und den Verkauf mit Kreditgewährung an die Lederindustrie andererseits zu finanzieren. Der Handel erstarkte finanziell und die größeren Firmen wurden in den Ursprungsländern bekannt. Der Importeur trat andererseits in nähere Beziehungen zu der Lederindustrie. Durch diese beiden Tatsachen verwischte sich diese Arbeitsteilung, was Argentinien anbetrifft, vollständig. Für einige andere Länder hat sich diese noch in beschränktem Umfange erhalten.

Vor dem Kriege und in der ersten Nachkriegszeit geschah der Zahlungsverkehr zwischen dem Exporteur in Argentinien und dem deutschen Importeur fast ausschließlich in der Weise, daß dem deutschen Importeur von einer Londoner Rembours-Bank ein Kredit zur Verfügung gestellt wurde. Auf diesen Londoner Kredit zog der Exporteur unter Beifügung der Verschiffungsdokumente und Versicherungspolice eine Tratte. Diese Tratten waren entweder auf Sicht oder 3 Monate nach Sicht fällig und entsprechend ausgestellt. Wie vorher gesagt, hatte der Exporteur die Möglichkeit, diese Tratte an seine argentinische Bank zu verkaufen, um sich da-

[29]) Wenge a. a. O. S. 65 ff.

durch das zum Einkauf notwendige Kapital zu verschaffen. Vor Ausbruch des Krieges wurde von deutscher Seite immer mehr darauf hingearbeitet, daß der argentinische Exporteur sich dazu bereitfand, anstelle des allgemeinen bedingungslos üblichen Rembourses auf eine Londoner Bank den Rembours auf eine deutsche Großbank zuzulassen und in Zahlung zu nehmen. Diese Bestrebungen haben insbesondere in Indien größeren Erfolg gehabt. Da die großen Verkaufsfirmen in Argentinien sich in englischen Händen befanden, war die Ausschaltung Londons nicht so einfach. Die Stellung der deutschen Großbanken und der Ausbau ihrer bankmäßigen Auslandsverbindungen war so stark geworden, daß es leicht verständlich ist, daß sie an diesem sehr einträglichen Remboursgeschäft der Londoner Banken teilhaben wollten. Es entwickelte sich sogar ganz allmählich ein direkter Trattenverkehr unter Ausschluß der englischen und deutschen Banken zwischen dem argentinischen Exporteur und dem deutschen Importeur, da sich zwischen diesen Gliedern ein immer engeres und vertrauensvolleres Verhältnis herausgebildet hatte. Die deutschen Händler hatten sich eine führende Stellung erobert und einzelne größere Firmen haben selbst in Argentinien Fuß gefaßt. Voraussetzung für den direkten Verkehr war, daß der argentinische Exporteur als so kapitalkräftig angesehen wurde, daß er unter Umständen 3 Monate auf sein Geld warten konnte, falls der Verkauf dieser direkten Tratte auf eine deutsche Bank oder Firma an seine argentinische Bank auf Schwierigkeiten stieß. Der Lauf der von der argentinischen Bank angekauften Tratte war nun folgender:

Die Tratte ging von der ankaufenden Bank früher per Seepost, heute per Luftpost an ihren Korrespondenten in London. Dieser zeigte die dokumentäre Tratte bei der bezogenen Bank vor und lieferte der englischen Bank gegen das Akzept die Dokumente aus. Nach dieser Akzeptierung bestand nun das Schuldverhältnis eigentlich nur noch zwischen dem deutschen Importeur und der akzeptierenden Bank in London. Diese Art der Finanzierung unterschied sich wesentlich von dem oben beschriebenen Einkauf der amerikanischen Großkonzerne, der englischen Einkaufsgenossenschaften sowie dem der tschechischen Firma Báta.

Nach den Feststellungen des Enquete-Ausschusses sind die Gründe für diese Verschiedenheit des Einkaufs in den anders gelagerten Bedürfnissen der verschiedenen Leder-

industrien zu suchen. Daneben dürfte aber noch die finanzielle Stärke eine wesentliche Rolle gespielt haben. Die oben genannten Firmen sind entweder selbst so kapitalkräftig, daß sie auf Bankrembourse verzichten können oder aber sie haben interne Großkredite, welche beim Einkauf nicht hervortreten.

Neben dem Kassaverkauf war und ist der Londoner Bankrembours die billigste Finanzierungsart für den argentinischen Exporteur. Die diskontierende Bank in Argentinien rechnet die üblichen Zinsen, nur für die Postlaufzeit der Tratte mit angehefteten Dokumenten bis zur Diskontierung in London. Die Diskontierung der von der Londoner Bank akzeptierten Tratte erfolgt zu den für Londoner Bankakzepte niedrigen Sätzen von 1—1½%, welche je nach Flüssigkeit des Londoner Geldmarktes schwanken. Die Berechnung erfolgt wie beschrieben zu einem bestimmten Kurs, welcher alles einschließt. Sichtrembourse wurden von dem deutschen Importeur meist dann eröffnet, wenn er die Ware gegen Kasse weiterverkauft hatte oder dann, wenn er nur für kurze Zeit die Zwischenfinanzierung zu leisten hatte. In allen anderen Fällen, d. h. bei unverkaufter oder mit längerem Zahlungsziel verkaufter Ware nahm er stets den auch für ihn billigen 3-Monats-Rembours zur Zwischenfinanzierung in Anspruch. Die Provision für die Akzeptierung der Londoner Bank betrug ½—1%. Einzelne deutsche Lederfabriken hatten bis zum Kriege eine solche Bedeutung erhalten, daß sie eigene Rembourse in London zur Verfügung hatten. Die Vermittlung dieser Rembourse geschah meist durch deutsche Banken, jedoch einige Großfirmen benötigten auch diese Vermittlung nicht. Oefters kam es einmal vor, daß eine solche Firma mit Londoner Bankrembours denselben einem Händler zur Verfügung stellte. Allgemein ging jedoch die Eröffnung des Londoner Bankrembourses vom Handel aus.

2. Die Beziehungen in der Nachkriegszeit.

Nach dem Kriege gelang es Deutschland sehr rasch, wieder in normale Beziehungen zu Argentinien zu treten und der Häutehandel kam bald wieder in Blüte. Die Londoner Banken, welche vor dem Kriege die Finanzierung des Häutehandels geleistet hatten, zeigten sich auch jetzt wieder sehr entgegenkommend, so daß die Finanzierung wieder in der gleichen Weise wie vor dem Kriege getätigt werden konnte. Die direkten Beziehungen wurden weiter ausgebaut und verbessert. Das Entgegenkommen der englischen Banken

ging so weit, daß einer der Sachverständigen im Enquete-Ausschuß, ein Häutehändler, sagen konnte: „Wir haben einen Rembourskredit in wirklich unbeschränktem Ausmaße."

Die Herausgabe der Dokumente, welche die Londoner Bank bei der Akzeptgebung erhielt und welche der deutsche Importeur zur Empfangnahme der Häute in Hamburg benötigte, geschah im allgemeinen blanko an den deutschen Rembourshehmer, d. h. der Importeur bzw. die deutsche Bank hatte keinerlei Sicherheiten für diese Herausgabe zu leisten. Nach der Bankenkrise im Jahre 1931 waren die englischen Kreditinstitute etwas zurückhaltender, jedoch standen immer noch genügend Rembourse zur Verfügung, um die Einfuhr von Häuten im entsprechenden Ausmaße zu gewährleisten. Die englischen Banken machten es sich nun aber zur Gewohnheit, den deutschen Banken den Rembourskredit nicht mehr allein zur Verfügung zu stellen, sondern der Einführer, ob Händler oder Fabrikant, der über eine deutsche Bank einen Rembours eröffnen wollte, mußte als Kreditnehmer der deutschen Bank bei dem Rembours, welchen die englische Bank der deutschen zur Verfügung stellte, als Bürge mithaften. Dies geschah durch Unterzeichnung eines entsprechenden Reverses oder einer Tratte, welche an die englische Bank gerichtet war, durch den ursprünglichen Kreditnehmer und Warenempfänger. Nach dem Stillhalteabkommen 1932 kam ein großer Teil der Deutschland zur Verfügung stehenden Rembourshehmerbindungen in Wegfall. Sämtliche am Stichtage nicht in Anspruch genommenen Rembourslinien wurden nach und nach gestrichen. Soweit die kurzfristigen Kreditlinien in Anspruch genommen waren, standen sie auch nach dem Stillhalteabkommen den deutschen Schuldnern zur Verfügung. Den englischen Banken war allerdings das Recht eingeräumt worden, diese Kredite zu verlagern, d. h. ihnen weniger erwünschte Obligos zu kündigen und auf andere Firmen zu übertragen. Wenn diese Kürzung für den Häutehandel auch ein sehr schwerer Schlag war, so ist es ihm doch z. T. gelungen, von den englischen Banken solche dem Stillhalteabkommen unterliegenden Rembourslinien zu erhalten. Diese Rembourslinien werden heute wohl zum größten Teil für das Transitgeschäft benützt, da hier noch die Möglichkeit einer Abdeckung besteht. Dies ist aber nur der Fall für solche Länder, welche mit Deutschland kein Verrechnungsabkommen haben und in welchen Bardevisen anfallen. Alle diese Geschäfte sind genehmigungspflichtig, und zwar durch

die zuständige Ueberwachungsstelle. Bis zur Einführung der Devisenzwangswirtschaft und anschließend dem Verrechnungsabkommen mit Argentinien war für den Häutehandel neben den oben beschriebenen noch übrigbleibenden Rembourse die Möglichkeit des Barkaufes geblieben. Mit einzelnen Ländern, z. B. Brasilien kam die Verrechnungsmark auf; für Argentinien war dies nicht der Fall. Die Bezahlung geschah in Reichsmark auf ein Verrechnungskonto des Exporteurs, welches dieser an solche Firmen verkaufen konnte, welche aus Deutschland importierten. Bis zur Einführung der Devisenzwangswirtschaft bestanden also zwischen dem argentinischen Exporteur und dem deutschen Importeur fast keine direkten finanziellen Beziehungen, da bis zur Einführung des Verrechnungsabkommens die Finanzierung zum größten Teil durch den Londoner Bankrembours geschah. Die Bedeutung der englischen Kredite für den Häutehandel sowie für die Industrie war ungeheuer wichtig und darf nicht unbeachtet bleiben, insbesondere wenn man später die finanziellen Beziehungen zwischen Handel und Industrie betrachtet.

3. Die Finanzierung der Häutekäufe innerhalb des deutsch-argentinischen Verrechnungsabkommens.

Nach Abschluß des deutsch-argentinischen Handels- und Zahlungsabkommens vom 20. 10. 1934, verlängert am 31. 12. 1936 und 31. 12. 1937, ändert sich die Finanzierung des deutsch-argentinischen Häutehandels vollständig. Die Zwischenfinanzierung durch den Londoner Bankrembours ist in Wegfall gekommen. Die Klärung der Frage, warum dieser Ausfall für den deutschen Häutehandel nicht zu großen Schwierigkeiten finanzieller Art geführt hat, ist einem anderen Kapitel vorbehalten. Nach obigem Verrechnungsabkommen regelt sich der deutsch-argentinische Zahlungsverkehr im Häutehandel wie folgt:

a) Wareneinkauf.

Deutsche Importeure solcher argentinischer Waren, die zur „regelmäßigen" Ausfuhr zählen — wozu auch Häute gehören — müssen den Gegenwert der eingeführten Waren auf das bei der deutschen Verrechnungskasse für die Banco Central de la Republica Argentinia geführte Sonderkonto A einzahlen, während der Erlös aus Exporten der „nicht regelmäßigen" Ausfuhr auf das Sonderkonto C einzuzahlen ist.

Es muß sich um Waren handeln, die in Argentinien erzeugt, bzw. durch wesentliche Bearbeitung nationalisiert worden sind. Dieser Nachweis ist durch das Ursprungszeugnis, das von der deutschen Handelskammer in Argentinien und Konsulat beglaubigt sein muß, zu erbringen. Außerdem sind Rechnungen, Konnossamente usw. vorzulegen. Der Wareneinkauf erfolgt im allgemeinen durch Kabelverkehr, nachdem die deutschen Behörden (Ueberwachungsstellen, Preisprüfer) im Rahmen der vom Reichswirtschaftsministerium zur Verfügung gestellten Kontingente ihre Zustimmung bzw. Devisenbescheinigung erteilt haben. Der Einkauf wird fast ausschließlich auf £-Basis und immer fob argentinischer Hafen getätigt.

b) Die Abwicklung des Wareneinkaufs.

Die zur Finanzierung der argentinischen Ausfuhr nach Deutschland gezogenen Wechsel auf eine deutsche Bank müssen mit einer Laufzeit von früher 90, zur Zeit 60 Tage Sicht ausgestellt sein und über Pfund Sterling lauten. Vereinzelt werden auch 120- und 180-Tage-Sicht-Tratten gezogen. Die verschiedenen Laufzeiten der Tratten richten sich danach, in welchem Monat das Reichwirtschaftsministerium oder die Ueberwachungsstellen glauben, die Fonds, die aus der deutschen Ausfuhr anfallen, zur Bezahlung der Einfuhr verwenden zu können. Eine Uebersendung der Tratten per Luftpost zwecks Verkürzung der Laufzeit ist nicht zulässig. Diese Vorschrift wurde erlassen, um für die Folge die Ansammlung größerer Reichsmark-Guthaben zugunsten der argentinischen Staatsbank zu vermeiden, da der Import aus Argentinien meist Kassageschäften gleichkommt, während der Export nach Argentinien oft eine lange Kreditbergabe (Maschinen usw.) erfordert und betragsmäßig unter dem Export Deutschlands nach Argentinien liegt. Ergänzt wurde diese Bestimmung noch dadurch, daß Deutschland nur in dem Umfange Devisenbescheinigungen erteilt, wie drüben vom argentinischen Importhandel Reichsmarktbeträge kursgesichert werden. Den Exportwechseln auf Deutschland ist ein besonderes Formular beizufügen, welches folgende Angaben spezifiziert zu enthalten hat:

1. Das Datum und die Nummer der deutschen Devisenbescheinigung,
2. die Bezeichnung der deutschen Reichs- oder Ueberwachungsstelle, welche die Devisenbescheinigung ausgestellt hat,

3. Betrag, Ware und der in der Devisenbescheinigung vorgeschriebene Verschiffungsmonat im argentinischen Hafen.

Das Original dieses Formulars ist dem Wechsel angeheftet. Die Angaben in diesem Formular müssen genau mit denen der deutschen Devisengenehmigung übereinstimmen, andernfalls darf deutscherseits der Wechsel nicht akzeptiert werden. Es ist daher unbedingt erforderlich, den argentinischen Exporteuren die Einzelheiten der deutschen Devisengenehmigung jeweils auf schnellstem Wege aufzugeben. Die Pfundtratten werden vom argentinischen Exporteur nach erfolgter Verschiffung zusammen mit den Verschiffungsdokumenten, Rechnungen, Ursprungszeugnissen etc. durch Vermittlung einer Bank bei der argentinischen Behörde, der Officina de Control de Cambios, eingereicht. Damit hat diese Behörde die Kontrolle über die Verschiffungen und die später hiergegen eingehenden Zahlungen. Außerdem muß der argentinische Exporteur, nachdem er vom deutschen Importeur die entsprechende Versicherung vorliegen hat, erklären, daß der Einführer die erforderliche Devisenbescheinigung der deutschen Behörde besitzt. Nach Einsichtnahme durch die Officina übergibt der argentinische Ablader die Pfd.-Sterling-Tratte und die Dokumente seiner Bankverbindung, die sie durch ihren deutschen Korrespondenten an den deutschen Einführer weiterleitet. Der Importeur nimmt die Dokumente durch Akzeptierung der Tratte für 60, 90, 120 oder 180 Tage Sicht auf bzw. erfolgt die Akzeptierung der Tratte, was sehr häufig der Fall ist, durch eine erstklassige deutsche Bank für Rechnung des Einführers. Damit sich der Ablader die notwendigen Mittel für seine Verschiffungen verschaffen kann, negociert er die Pfund-Sterling-Tratte an seine Bank, d. h. er läßt sich die Tratte bevorschussen. Die Endabrechnung der argentinischen Bank mit dem Ablader erfolgt, nachdem diese Bank von ihrem deutschen Korrespondenten die Mitteilung erhalten hat, daß die Tratte am Fälligkeitstage vom deutschen Einführer eingelöst und der Gegenwert im Wege des deutsch-argentinischen Abkommens eingezahlt worden ist. Es ist nicht notwendig, daß der argentinische Exporteur einen Wechsel zieht, sondern er kann sich auch mit einem einfachen Dokumenten-Akkreditiv zufrieden geben. Das heißt, er bekommt bei Vorkommen der Dokumente bei der deutschen akkreditivstellenden Bank von dieser den Dokumentenbetrag sofort auf Verrechnungskonto gutge-

schrieben. Ein Verkauf der Akkreditive bzw. der Dokumente ist nicht vorgesehen, ebensowenig eine frühere Gutschrift auf Verrechnungskonto.

c) Abdeckung der Pfund-Sterling-Tratten.

Am Verfalltage der Wechsel werden die Pfundbeträge zum Berliner Mittelkurs des Vortages in Reichsmark umgerechnet. Sollte der Berliner Mittelkurs am Umrechnungstage um mehr als 3 pro mille unter oder über dem Londoner Schlußkurs der Bank von England liegen, so erfolgt Umrechnung zum Londoner Kurs. Besteht an diesem Tage keine Londoner Notiz, so wird der Schlußkurs der Banque de France angewandt; fällt auch diese Notierung aus, dann kommt der New Yorker-Eröffnungskurs der Federal Reserve Banc in Frage.

d) Kurssicherung.

Die Ausstellung der Tratte in Pfd. Sterling erfolgt zu dem Zweck, um für den argentinischen Ablader das Kursrisiko, das bei Fakturierung in Reichsmark entstehen würde, auszuschalten. Da die argentinischen Rohstoffe am Weltmarkt in der Hauptsache in £ gehandelt werden, ist das £ als Basis genommen worden. Auch ist die argentinische Währung in eine bestimmte Relation zum £ gesetzt worden, so daß der argentinische Ablader bei Trattenverfall den gleichen Peso-Gegenwert erhält, wie bei Verschiffung der Ware, unabhängig davon, daß sich der Pfundkurs zur Reichsmark im gleichen Zeitraum verändert hat. Infolgedessen wird das Kursrisiko vom deutschen Importeur bzw. Verarbeiter getragen. Dieser kann sich gegen dieses Risiko durch Kurssicherungstratten auf die Reichsbank schützen. Infolge der internationalen Schwäche des Pfundes haben sich jedoch auf deutscher Seite in letzter Zeit meist Kursgewinne ergeben.

e) Rembourse.

Die Finanzierung kann auch durch echte £-Rembourse erfolgen, wenn es die Devisengenehmigung gestattet. Von dieser Möglichkeit wird nur sehr selten Gebrauch gemacht. Bei Benützung eines solchen Rembourses ist der Rembourserlös vom Inhaber der Tratte in Devisen der Reichsbank zur Verfügung zu stellen. Die Reichsbank behält diese Devisen bis zur Fälligkeit des Rembourses und nimmt dann selbst die Abdeckung in Devisen vor, während der deutsche Einführer den Gegenwert in Reichsmark auf das Sonderkonto bei der Reichsbank einzahlt; diese Möglich-

keit ist mehr theoretischer Art, und wird in der Praxis so gut wie nicht angewandt.

f) Die neuen Kreditverhältnisse.

Nach obigen Bestimmungen ist also seit dem Verrechnungsabkommen an den argentinischen Exporteur die Bezahlung auch des Verkaufs der Häute nach Deutschland vorgesehen. Er muß dem deutschen Importeur bzw. der das Akkreditiv eröffnenden Bank einen Kredit von beinahe 4 Monaten zur Verfügung stellen. Wenn er sich nicht, wie oben gesagt, die Wechsel bzw. Dokumente oder Akkreditive bevorschussen läßt. Für den Export nach Deutschland also ist an die Kapitalkraft der argentinischen Ablader eine größere Anforderung gestellt worden. Das Risiko ist wohl im allgemeinen nicht größer geworden, da die Wechsel erst ausgestellt werden können, wenn deutscherseits die Genehmigung vorhanden ist, d. h. die notwendigen Devisen vorhanden sind. Bei der heutigen Lage auf dem deutschen Leder- bzw. Häutemarkt dürfte der Absatz jeder Haut an die Industrie gewährleistet sein und ein Kreditrisiko für den argentinischen Exporteur besteht nicht oder so gut wie nicht. Die Bezahlung der aus Argentinien eingeführten Häute dürfte wohl zur Zeit bei den Kassazahlungen der Industrie an den Handel, auf deren Gründe ich später noch zu sprechen komme, im allgemeinen weniger durch Wechsel als ebenfalls durch Kassazahlungen geschehen.

7. Kapitel.

Die finanziellen Grundlagen des Häute-Einfuhr- und Transithandels.

Der Häute-Importhandel ist das wichtigste Verbindungsglied zwischen Exporteur und Verarbeiter. Er ist der Vermittler des Einkaufs und auch zu einem Teil der Finanzier für den Lederfabrikanten. Wohl haben die größeren Firmen den direkten Einkauf angestrebt, wenn sie hierfür kapitalkräftig genug waren. Stets blieb aber daneben der Handel bestehen. Es war nicht die Absicht der direkt kaufenden Firmen, den Handel auszuschalten, sondern diese Firmen sahen sich zum direkten Kauf gezwungen, wenn sie eine bestimmte Ware für bestimmte Zwecke erhalten wollten. Der Handel konnte nur das anbieten, was er selbst von seinem Korrespondenten dem Exporteur angeboten bekam. Der

Hauptgrund für die großen direkt einkaufenden Firmen ist wohl in der besseren Orientierungsmöglichkeit am Platze zu sehen, da diesen Firmen die Dienste des Makiers in Buenos Aires bei regelmäßigen Käufen ebenfalls zur Verfügung stehen. Der Sicherheitsfaktor, insbesondere was Franchise anbetrifft, ist für direkt kaufende Firmen größer, da eine nicht unbeträchtliche Gewinnspanne des Handels in dieser Franchise liegt. Die Einflußnahme auf den Produzenten, insbesondere was spezielle Behandlung der Häute anbetrifft, ist für direkt kaufende Gerber möglich, während der Handel im allgemeinen Reklamationen und sonstigen Anregungen der Gerber ablehnend gegenübersteht. Der Produzent ist meist weniger ablehnend. Im Falle des Süddeutschen Einkaufs-Kartelles war der Zweck des direkten Einkaufs, die gegenseitige preistreibende Konkurrenz der Gerber untereinander in einigen Häuteklassen, welche für diese Firmen besonders in Betracht kamen, zu mäßigen. Es kam oft vor, daß in diesen speziellen Häuteklassen die Nachfrage das Angebot überstieg. Verschiedene Händlerfirmen boten oft gleichzeitig dieselben an den Markt kommenden Partien den hier in Betracht kommenden Firmen an und versuchten natürlich, für diese Partien die Preise zu treiben. Dieses Verfahren kam aber einer Verauktionierung der Partien gleich. In dem Kartell wurde nun die Nachfrage gesammelt und dann einigten sich die Firmen über die entsprechende Zuteilung und kauften über ihren Vertreter in Buenos Aires die entsprechenden Partien unter Ausschaltung des Handels. Es soll durch dieses Kartell gelungen sein, Preistreibungen auszuschalten. Heute ist das Kartell ohne Bedeutung geworden, da es unter den derzeit gegebenen Verhältnissen auf einen direkten Einkauf verzichtet hat.

Die Beteiligung des Handels wurde vom Enquete-Ausschuß mit 80 % angegeben und wie oben bemerkt, dürfte diese Zahl zu hoch gegriffen sein. Die Möglichkeit, daß zum Zeitpunkt des Enquete-Ausschusses die Beteiligung des Handels so hoch war, besteht durchaus. Die Sachverständigen hatten aber bei ihrer Schätzung nur einen bestimmten Zeitabschnitt im Auge und standen zweifellos unter dem Eindruck einer Häute-Hausse des Weltmarktes. In solchen Zeiten aber ist infolge der spekulativen Käufe des Handels dessen Beteiligung an der Einfuhr höher. Neben dem direkten Kauf war der Häutehändler zum großen Teil der Kommissionär des Lederfabrikanten. Er bot freibleibend dem

Gerber die Partien an, dieser entschied sich und gab seinen Kaufauftrag. Erst jetzt kaufte der Häuteimporteur fest ein. Mit Einführung des Verrechnungsabkommens mit Argentinien verboten sich spekulative Käufe von selbst, und der Häutehandel wurde für diesen Einkauf mehr oder weniger ganz zum Kommissionär des Lederfabrikanten. Infolge der Devisenbestimmungen und dem Verrechnungsabkommen wurde der direkte Kauf der Industrie etwas abgebaut und heute besteht die Möglichkeit eines direkten Einkaufs nur noch für diejenigen Lederfabriken, welche hierzu eine Genehmigung der Ueberwachungsstelle besitzen. Diese Genehmigung dürfte wohl mehr die europäischen Märkte betreffen, der Einkauf in Uebersee dürfte wohl zu einem großen Teil dem Handel, voraussichtlich vorübergehend, zugefallen sein.

Nach Anordnung der Ueberwachungsstelle wurde von den Häute-Importeuren die Einfuhrgemeinschaft für Wildhäute und Felle gegründet (kurz E. G. genannt). Diese E. G. fungiert gleichzeitig als Preisüberwachungsstelle, da jeder Einkauf von Häuten und Fellen ihrer Preisgenehmigung bedarf. Für besondere Fälle erhält die E. G. von der Ueberwachungsstelle auch Auftrag zum Einkauf bestimmter Häute und Felle, u. a. auch solche, welche an Firmen mit kleineren Wildhäute-Kontingenten zur Verteilung gelangen.

In der letzten großen Betriebserhebung wurde zum erstenmal der Häute- und Fellgroßhandel mit erfaßt. Er wurde in 5 Klassen[30]) eingeteilt, und zwar gestaffelt nach den Jahresumsätzen:

1.	Klasse	5 000	bis	20 000	RM.
2.	„	20 000	bis	50 000	„
3.	„	50 000	bis	100 000	„
4.	„	100 000	bis	500 000	„
5.	„	500 000	bis	1 000 000	„

Für den größeren Häuteimport- und Transithandel sind die beiden letzten Gruppen die wichtigsten, da sich in ihrem Rahmen die meisten bedeutenden Firmen bewegen. Das Gesamtvermögen oder Kapital dieser beiden letzten Klassen im Einfuhr- und Transithandel betrug in der 4. Klasse 62 242 Reichsmark, in der 5. Klasse 117 460 RM. pro Betrieb im Durchschnitt. Aus dem Vergleich des Gesamtvermögens mit dem Umsatz ergibt sich, daß mit einem doch verhältnismäßig kleinen Kapital sehr hohe Umsätze getätigt werden. Die Betriebsanlagen im Häutehandel sind sehr gering und betragen

[30]) Häute und Leder vom 12. 8. 1938.

nach diesen Erhebungen in den beiden Klassen in der 1. Klasse 1,2 %, in der 5. Klasse 0,8 % des Gesamtvermögens. Im allgemeinen wird es sich hier um eigene Bürogebäude handeln, da ja sonst keine eigenen Betriebsanlagen notwendig sind. Der Anteil der Lagervorräte am Gesamtvermögen im Einfuhr- und Transithandel ist in der 4. Klasse 26,5 % und in der 5. Klasse 27,8 %. Im Vergleich mit dem Binnengroßhandel sind die Lagervorräte bedeutend kleiner. Die entsprechenden Zahlen betragen dort 39,3 % und 40,2 %. Vergleicht man diese Zahlen mit denen anderer gleichgelagerter Wirtschaftsgruppen, so sind sie ebenfalls niedriger.

Im Gegensatz zu früher vollziehen sich heute die Umsätze im Häute- und Fellgroßhandel (Import und Transit) zu einem erheblichen Teil in Form von Barzahlungskäufen, doch werden immer noch in gewissem Umfange Kredite gewährt. Immerhin können im Vergleich mit anderen Wirtschaftsgruppen die außenstehenden Forderungen, gemessen am Gesamtvermögen, nicht als besonders hoch bezeichnet werden. Sie betragen im Häute-Einfuhr- und Transitgroßhandel in der 4. Klasse 46,1 % und in der 5. Klasse 54,6 % des Gesamtvermögens. Im Vergleich zum Binnengroßhandel in Häuten und Fellen sind sie bedeutend höher. Die entsprechenden Zahlen betragen hier 40,8 und 39,4. Es zeigt sich ganz deutlich, daß im Einfuhr- und Transithandel der Kredit eine größere Rolle spielt als im Binnenhandel. Erscheinen diese Zahlen auch noch verhältnismäßig hoch, so muß man in Betracht ziehen, welche Umsätze mit dem kleinen Gesamtvermögen getätigt werden. Nimmt man bei einem Umsatz bis zu 1 Million Mark Außenstände von nur 64 133 RM. an, so sieht man, wie stark auch im Einfuhrhandel die Barkäufe sind. Leider stehen über den Häute- und Fellgroßhandel keine früheren Zahlen zum Vergleich zur Verfügung, denn in früheren Jahren war zweifellos die Kredithergabe des Häute-Einfuhrhandels wesentlich größer. Diesen Außenständen stehen nun die Dauerverbindlichkeiten, die Verbindlichkeiten aus Warenlieferungen und die laufenden Schulden gegenüber. Sie betragen beim Einfuhrhandel in der 5. Klasse in obiger Reihenfolge 16,7 %, 26 % und 14,1 % des Gesamtvermögens. Den beiden ersten Gruppen gegenüber fällt die letztere nicht so sehr ins Gewicht. Aus obigen Feststellungen ergeben sich nun wichtige Folgerungen für das Verhältnis zwischen Eigen- und Gesamtkapital. Bei Be-

trieben mit Einfuhr- und Transithandel stellt sich in der 5. Gruppe der Anteil des Eigenkapitals auf 43,2 % des Gesamtvermögens. Von geringfügigen Schwankungen abgesehen erhöht sich der Anteil des Eigenkapitals mit steigender Betriebsgröße rein zahlenmäßig, geht jedoch im Rahmen des Gesamtkapitals etwas zurück. Allerdings muß im Vergleich zu anderen Wirtschaftsgruppen, welche unter ähnlichen Verhältnissen arbeiten wie der Häute- und Fellimporthandel, der Anteil des Eigenkapitals als verhältnismäßig hoch bezeichnet werden.

Der Kapitalbedarf, Fremd- und Eigenkapital, des Häutehandels ist seiner Funktion entsprechend sehr groß. Der Einfuhrhandel genießt bei dem Exporteur keinerlei Kredit. Er muß seine Bezüge entweder per Kasse oder aber durch Zwischenschaltung eines Rembours- oder Bankkredites bezahlen. Er hat andererseits die Aufgabe, die, wenn auch geringe Lagerhaltung und in weitem Maße seinen Abnehmer zu finanzieren. Der Häutehandel verfügt über fast keine Anlagen, welche als Sicherheit für lange Bankkredite in Anspruch genommen werden könnten. Die dauernden Verbindlichkeiten werden also zum großen Teil Blankokredite und größere Diskontkredite sein, wenn nicht irgendwelche persönliche Werte als Sicherheit in Frage kommen (Effekten). Der Wegfall der dem Häuteimporthandel früher in großem Ausmaße zur Verfügung stehenden Rembourskredite in London hat ihn schwer geschädigt. Diese Art der Finanzierung funktionierte dank der Großzügigkeit und Korrektheit der Londoner Banken reibungslos. Beim Abgang Englands von der Goldwährung im September 1931 traten die ersten Störungen auf. Man versuchte nun die Finanzierung über Holland, die Schweiz und Frankreich zu tätigen. Kein Platz aber war in der Lage, die Rolle Englands bzw. Londons in dieser Beziehung zu übernehmen. Im Gegenteil, alle Länder sträubten sich dagegen, irgendwelche Verpflichtungen durch Bankrembourse für Warenkäufe zu übernehmen. Man kann sich leicht denken, wie schwer es für den Häuteimport nun wurde, eine Preislinie gefühlsmäßig festzuhalten, welche dauernden Währungsschwankungen und Finanzierungsschwierigkeiten ausgesetzt war. Als Ausweg versuchte man die Umstellung auf U.S.A.-Dollar. Gleichzeitig waren die amerikanischen Banken in gewissem Umfange bereit, die Finanzierungen zu übernehmen. Jedoch war die räumliche Entfernung und die Umständlichkeit der Versendung der

Dokumente über New York ein großes Hemmnis. Das Geschäft wurde aber doch auf New Yorker Bankrembourse oder per Kasse über New York getätigt. Dies entsprach den praktischen Bedürfnissen und gab wenigstens eine gewisse Sicherheit im Preisgefühl. Diese stabile Grundlage wurde aber durch den Abgang des U.S.A.-Dollars vom Goldstandard zerstört. Man ging nun wieder dazu über, das Häute-Importgeschäft in £ zu tätigen, da sich die Exporteure auf keine andere Währung mehr einließen. Die Umstellung des Häute-Importgeschäftes auf Reichsmark ist eigentlich nie über gewisse Anfangsversuche hinausgekommen, da sich das Ausland nur ungern darauf einließ und meist wieder bald davon abging. Auch die direkten Käufe der Lederindustrie wurden meist in ausländischer Währung und nicht in Reichsmark getätigt. Der Wegfall der Londoner Bankrembourse für den Import bedeutete aber nicht nur für den Häutehandel eine schwere Schädigung, auch für die Industrie war dies eine gewisse Gefahr. Wenn einem Lieferanten nicht das notwendige Kapital zur Verfügung steht, um in Zeiten, in denen starke Preissteigerungen oder Absatzstockungen auftreten, den gleich hohen Kredit der Industrie zu gewähren, so ist dies für dieselbe eine nicht zu übersehende Gefährdung. Insbesondere wirkt sich dies in der Lederindustrie aus, da diese mehr als andere Industrien auf die Händlerkredite angewiesen ist. Daß es nach Wegfall der Rembourskredite zu keinen großen finanziellen Schwierigkeiten für Handel und Industrie gekommen ist, ergab sich aus den immer stärker werdenden Barzahlungen der Industrie, welche durch die Einschränkungen der Produktion auf 70—80 % viel liquider geworden war und den Forderungen des Handels nach Barzahlung daher nachkommen konnte.

8. Kapitel.

Der Kapitalbedarf der deutschen Lederindustrie.

Bevor wir zur Darstellung der finanziellen Beziehungen übergehen, wie sie sich zwischen dem Importeur der Häute- und der Lederindustrie herausgestaltet haben, muß der große finanzielle Bedarf der Lederindustrie hervorgehoben werden. Die Lederindustrie gehört wohl zu den materialintensivsten Industrien überhaupt. Die Kapitalsstruktur der Lederindustrie ist von drei Tatsachen abhängig und verändert sich je nach deren Verhältnis zueinander. Dies zeigt sich bei dem

Verhältnis zwischen Anlage- und Betriebskapital, welches ganz allgemein gesehen, bei der Lederindustrie 1 : 3 beträgt[31]). Die Faktoren, welche auf dies Verhältnis einwirken, sind:

1. Die finanziellen Erfordernisse des Einkaufs,
2. die Gerb-, bzw. Fabrikationsdauer,
3. die finanziellen Erfordernisse des Verkaufs.

Im einzelnen sollen im folgenden diese drei Faktoren kurz zur Darstellung gelangen.

1. Die finanziellen Erfordernisse des Einkaufs[32]).

Die Beanspruchungen, welche an die finanziellen Verhältnisse eines Betriebes beim Einkauf herantreten, sind sehr verschiedenartig, aber immer sehr bedeutend. Die Anteile, welche am Fertigprodukt die Häute und Felle sowie Gerbstoffe nehmen, schwanken je nach Art der verarbeiteten Rohware und der Wertrelation der Rohstoffe, weltkonjunkturmäßig gesehen, zwischen 40—70 %. In der neuesten Zeit hat sich hier eine Wandlung vollzogen, welche stark davon abhängig ist, ob ein Betrieb inländische oder ausländische Rohware bearbeitet. Die inländischen Häutepreise haben sich bis zur Preisstopverordnung den ausländischen Häutepreisen angeglichen. Seit der Preisstopverordnung sind diese stabil und Schwankungen, wie sie sich durch die Preisschwankungen auf dem ausländischen Rohwarenmarkt für den Kapitalbedarf des Einkaufs ergeben. sind hier ausgeschlossen. Bei den meisten größeren Firmen wird der Einkauf der Häute und Felle vom Ausland sowie vom Inland gedeckt. Damit wirkt der deutsche Anteil der Rohware nur auf die Schwankungen des Kapitalbedarfs hemmend und schaltet dieselben nicht aus.

80 % des deutschen Gefälles an Häuten und Fellen wird durch die Häuteverwertungen des Fleischerhandwerkes auf Auktionen gedeckt. Die Zahlungsbedingungen lauten hierfür auf Kasse vor Abruf der ersteigerten bzw. zugeteilten Ware, welcher innerhalb von 14 Tagen zu geschehen hat. Sofortige Anzahlung von 10 % des Wertes der gekauften Ware wird verlangt. Diese Bedingungen lassen erkennen, daß der direkte Einkauf eine sofortige Kapitalbereitstellung erfordert. Der Einkauf auf den Auktionen geschieht oft durch be-

[31]) Wagenführ, a. a. O. S. 24.

[32]) Vgl. hierzu Löscher a. a. O. S. 52.

auftragte Kommissionäre, welche oftmals als Kreditgeber — durch Hereinnahme von Akzepten — in Frage kommen.

Beim Einkauf spielt nun noch die Disposition der Abnehmerkreise der Lederindustrie eine große Rolle und diese ist hier sehr stark von den Dispositionen ihrer Kundschaft abhängig. In den Hochkonjunkturjahren 1926—1928 zeigte es sich z. B., daß die Käufer auf möglichst langfristige Kontrakte drängten. Durch diese Maßnahme, welche durch die Preissteigerungen auf dem Rohwarenmarkt hervorgerufen worden war, wurde die Lederindustrie gezwungen, sich stärker in der Rohware einzudecken und ebenfalls langfristige Käufe zu tätigen. Die sprunghafte Preissteigerung in jener Zeit hatte eine ungeheure Anspannung finanzieller Art im Gefolge, oder aber, die Lederindustrie war gezwungen, ihre Abnehmerkreise aus Lagerbeständen zu befriedigen.

Wie man sieht, ist die finanzielle Beanspruchung der Lederindustrie beim Einkauf sehr stark, und es besteht infolge der Abhängigkeit des Kapitalbedarfs von den Rohwarenmärkten, sowie von den Dispositionen der Abnehmer eine sehr große Konjunkturempfindlichkeit, die sich beim Einkauf in den Kapitalbedarfsschwankungen zeigt.

2. Die Fabrikationsdauer.

Das Verhältnis zwischen Anlage- und Betriebskapital wird von der Fabrikationsdauer nicht unwesentlich mitbeeinflußt. Ebenso ist die maschinelle Ausstattung eines Betriebes von großer Wichtigkeit. Das Verhältnis schwankt auch je nachdem ob es sich um einen Betrieb der Oberlederindustrie mit mehr Maschinen und kürzerer Gerbdauer, oder um einen Betrieb der Unterlederindustrie mit schneller oder langsamer Gerbung handelt. Löscher berechnet an einem Beispiel dieses Verhältnis bei einer Gerbdauer von 73 Tagen für einen mittleren Betrieb der Unterlederindustrie mit 1 : 3,5[33]). Bei einer Gerbdauer von 2 Jahren für einen kleinen Betrieb ergibt sich hier ein Verhältnis von Anlage- zu Betriebskapital von 1 : 10. Die Fabrikationsdauer ist abhängig von der Art der Gerbung und Zurichtung. Im ersten Falle haben wir es mit einem nach dem Schnellgerbeverfahren arbeitenden Betrieb zu tun. Im zweiten Falle mit einem Altgerber, d. h. mit einem nach alter Grubengerbung arbeitenden, mehr handwerklichen Betrieb. Die Lagerhaltung im

[33]) Löscher a. a. O. S. 54.

Fertigprodukt spielt natürlich beim Kapitalbedarf ebenfalls eine große Rolle. Diese ist z. T. auch saisonmäßig bedingt, wie es bei farbigen Oberledern der Fall ist. Durch den derzeitigen stärkeren Bedarf der Wehrmacht befinden sich erhebliche Quantitäten von Rohware in der Fabrikation. Die Wehrmacht verlangt eine 6—12monatliche Gerbung, wodurch die Gerbdauer der Betriebe z. T. wesentlich verlängert und der Kapitalbedarf erhöht wird.

3. Der Finanzbedarf des Verkaufs[34]).

Inwieweit der Kapitalbedarf der einzelnen Firmen von der Seite des Absatzes der Fertigprodukte aus gesehen, beeinflußt wird, hängt von der Verkaufsorganisation oder besser dem Kundenkreis ab. Hier kann man im allgemeinen wohl vier Hauptarten unterscheiden:

a) der Verkauf an den Ledergroßhandel.

Hier gibt es nur noch verhältnismäßig wenige Firmen welche ihre Produktion zum wesentlichen Teil an Grossisten absetzen und sich damit einen meist kassamäßigen Eingang des Gegenwertes der Lieferungen sichern. Meist wird dieser Verkauf verknüpft sein mit b).

b) Dem Verkauf an die weiterverarbeitende Industrie.

Dies ist heute die am meisten verbreitete Art des Absatzes in der Unterleder- sowie in der Oberlederindustrie.

c) Der Verkauf an den Ledereinzelhandel.

Der Ledereinzelhandel ist der Versorger des Schuhmacher- und Sattler-Handwerkes.

d) Der Verkauf an die Schuhmacher und Sattler.

Diese Art des Verkaufs ist meist nur bei einzelnen Spezialartikeln und bei kleineren Gerbereien zu finden. Eine Kreditbeanspruchung für diese Betriebe wird wohl meist der Fall sein.

Vor dem Kriege und in der Nachkriegszeit verlangte der Verkauf der Lederindustrie ein sehr hohes Kapital. Zahlungsziele von 6 Monaten waren nichts Außergewöhnliches. Zahlungsbedingungen 90 Tage mit 3-Monatsakzept waren keine Seltenheit. Dies bedeutete für den Lederfabrikanten nicht nur ein hohes Verkaufskapital, sondern auch ein sehr erhebliches Risiko. Bei dem an und für sich schon sehr hohen Kapitalbedarf der Lederindustrie war dies eine untragbare Belastung. Nach dem Kriege waren in einzelnen Fällen die Zahlungsziele schon wieder bei 6 Monaten angelangt. Nun

[34]) Nach Mitteilungen aus industriellen Kreisen.

wurden vom Centralverein der Deutschen Lederindustrie mit den Abnehmern Verhandlungen geführt, welche nachher von der Wirtschaftsgruppe Lederindustrie mit den einzelnen Fachgruppen weitergeführt wurden. Endlich 1937 ist es gelungen, Zahlungs- und Lieferungsbedingungen durchzusetzen, welche vom Reichswirtschaftsministerium und dem Preiskommissar genehmigt wurden. Diese Bedingungen lauten in ihrem Absatz 7:

Die Rechnungen werden auf den Tag der Lieferung der Ware ausgestellt; bei vorzeitiger Lieferung gilt der vereinbarte Lieferungstermin als Ausstellungstag.

Ein offenes Ziel darf 90 Tage ab Schluß des Liefermonats nicht überschreiten, bei Ueberschreitung des Zahlungsziels oder vereinbarter Vorauszahlung sind Zinsen in Höhe von 2 % über dem jeweiligen Reichsbankdiskont zu zahlen.

Jedoch darf innerhalb 30 Tagen dato factura spesenfreies gestempeltes Dreimonatsakzept oder Kundenrimesse hereingenommen werden. Die Nebengebühren bei nicht reichsbankfähigen Kundenpapieren sind vom Abnehmer zu tragen.

Bei Zahlungen in verlustfreier Kasse innerhalb 10 Tagen sind 3 % Skonto, innerhalb 30 Tagen 2 % Skonto zu gewähren.

Dabei können die Rechnungen
vom 1. bis zum 10.,
vom 11. bis zum 20.,
vom 21. bis Ultimo jeden Monats
auf den jeweils letzten Tag dieser Zeitspanne zusammengezogen werden.

Mit diesen Zahlungsbedingungen ist eine Finanzierung des Verkaufs der Lederindustrie über vier Monate hinaus nicht mehr notwendig. Diese Zahlungsbedingungen geben aber dem Abnehmer sehr große Möglichkeiten und Vorteile für einen Barkauf, welche in der letzten Zeit sehr stark ausgenützt wurden. Der Zahlungseingang erfolgt meist innerhalb von 30 Tagen. Zurückzuführen ist dies jedoch auch auf die Lage am Ledermarkt.

Der Kapitalbedarf der Lederindustrie ist, wie aus obigem hervorgeht, abhängig von dem Einkauf der Rohware, den Dispositionen der Abnehmer, der Fabrikationsdauer, der maschinellen Ausstattung und der Art des Verkaufs. Alle diese Punkte ergeben einen ungewöhnlich hohen Kapital-

bedarf, welcher sich nicht in dem Anlagekapital, sondern in dem Betriebskapital zeigt. Das Betriebskapital des Lederfabrikanten verlangt sehr viel flüssige Mittel beim Einkauf in der Fabrikation, weniger im Verkauf. Bei letzterem besteht die Kapitalbeanspruchung mehr aus der Kreditgewährung.

4. Die Finanzierung des Betriebskapitals der Lederindustrie.

Das Betriebskapital stellt den wesentlichen Teil der Finanzierung überhaupt dar. Der Anteil der Rohware an dem Fertigprodukt Leder schwankt zwischen 40 und 70 %[35]). Die Finanzierung des Einkaufs also spielt in der Lederindustrie die primäre Rolle. Hier unterscheiden wir zwei Möglichkeiten, um das für den Betrieb notwendige Kapital zu beschaffen.

a) Die Möglichkeiten der bankmäßigen Finanzierung.

Bei den Bankkrediten unterscheidet man im großen gesehen, zwei Arten des Kredites. 1. den ungedeckten, 2. den gedeckten Kredit. Bei den ungedeckten Krediten, welche von den Banken nicht in zu großem Umfange gegeben werden und welche sehr diffizil sind, unterscheidet man den Blankokredit und den Personalkredit. Der Blankokredit wird von der Bank ohne besondere Sicherheiten auf die Kreditwürdigkeit des Unternehmers und die Liquidität seiner Firma hin gegeben. Personalkredite werden nur bis zur Höhe von 5000 RM.[36]) gegeben. An und für sich ist Personal- und Blankokredit dasselbe, jedoch wird hier von der Bank ein Unterschied gemacht. Bei beiden Kreditarten handelt es sich um Vertrauenskredite. Von diesen beiden Kreditquellen kommt für die Lederindustrie nur der Blankokredit in Frage, da Personalkredite infolge ihres geringen Umfangs selbst für die kleinsten Firmen ohne wesentliche Bedeutung sind.

Bei den gedeckten Krediten ist zu berücksichtigen, daß die Lederindustrie über ein im Verhältnis zum notwendigen Betriebskapital sehr kleines Anlagevermögen verfügt. Ein Hypothekenkredit kommt also nur in beschränktem Umfange in Frage. Es werden wohl deshalb im gegebenen Falle die von der Bank der Lederindustrie zur Verfügung gestellte Kredite gedeckt durch Abtretung von Forderungen, Ueber-

[35]) Nach privaten Angaben und Wagenführ a. a. O. S. 42.
[36]) Nach Mitteilungen aus Bankkreisen.

eignung von Waren, oder es handelt sich um Trassierungskredite. Alle diese Kredite werden von der Industrie nicht gerne in Anspruch genommen, da hier der Bank meist genauer Einblick nicht nur in die Bilanz, sondern in die Geschäftsführung und die Kapitaldispositionen überhaupt gegeben werden muß.

Als bankmäßige Kredite kommen für die Lederindustrie ganz allgemein gesehen, wohl meist Blankokredite in Frage. Emissionen sind bei ihr sehr selten, da die Größe der Betriebe nicht für solch hohe Beträge geeignet ist. Konzernbildungen sind beinahe keine vorhanden. Mir selbst sind nur zwei Fälle von kleineren Emissionen bekannt.[37])

b) Der Lieferantenkredit.

Neben den rein bankmäßigen Krediten spielt der Händlerkredit eine sehr große Rolle. Es handelt sich hier um einen verhältnismäßig kurzfristigen Kredit, welcher die Fabrikationsdauer der Industrie überbrücken soll. Dieser Kredit wurde vor der Devisenbewirtschaftung meist von den Häutehändlern durch Akzepthereinnahme gegeben. Der Händler hatte, da ihm der Diskont vergütet wurde, die Möglichkeit, die Akzepte der Lederindustrie zu diskontieren und sich dadurch das für seinen Einkauf notwendige Kapital zu beschaffen. Er selbst hatte gewöhnlich einen sehr hohen Diskontkredit bei seiner deutschen Bank. Durch diese Diskontierungen war es ihm meist möglich, seinen Rembourskredit in London rechtzeitig abzudecken. War er kapitalkräftig genug, so konnte er mit seinem Gelde sogar solange warten, bis der Rembours in London fällig war. Die Zahlungsbedingungen an die Lederindustrie lauteten dann Dreimonatsakzept dato Fälligkeit des Londoner Bankrembourses oder aber drei Tage vor Fälligkeit des Londoner Bankrembourses. Durch diese zweite Ausstellungsart hatte der Häutehändler noch die evuentuelle Möglichkeit der Diskontierung dieses Akzeptes. Mit dieser Akzepthergabe war für die Industrie ein Kredit von 5—6 Monaten gewährleistet. Vor dem Kriege war der Handel sehr kapitalsstark. Er leistete die Kredithergabe an die Industrie sehr gern, da sie ja für ihn ein gutes Geschäft war. Krieg und Inflation trafen den Handel sehr stark. Sein Geschäft ruhte während des Krieges fast vollständig und die freiwerdenden Gelder wurden z. T.

[37]) Dies betrifft die Firmen Freudenberg und Heyl.

in Kriegsanleihe angelegt, oder aber sie wurden in der Inflation entwertet. Die Kapitalzerschlagung der Inflation traf den Handel stärker als die Industrie. Nach Beendigung des Krieges und der Inflation half der Handel sich durch die in großem Maße zur Verfügung stehenden Rembourskredite der Londoner Banken. In den Zeiten der Hausse spekuliert der Handel sehr stark, wobei Fehlspekulationen nicht zu vermeiden sind, welche sich auf die Kapitalkraft ebenso schwächend auswirken wie Verluste, welche durch zu starke Kreditbergabe des Handels an die Industrie eintreten können. Alle diese Gründe wirkten zusammen, um den Handel nach den Krisenjahren nicht mehr so kapitalstark erscheinen zu lassen. Trotzdem ist es ihm gelungen, durch die Rembourskredite bis in die letzte Zeit hinein der Industrie Kredite zu gewähren. Erst nach Wegfall der Rembourskredite traten Schwierigkeiten auf. Für die Lederindustrie spielten diese kurzfristigen Handelkredite eine sehr wesentliche Rolle, da sie in Zeiten von Konjunkturschwankungen leichter auszuweiten waren als Bankkredite. Mit den Schwierigkeiten der Kreditgewährung durch den Handel nach Wegfall der Rembourse ist diese Art des Kredites stärker eingeschränkt worden. Sie haben aber aus Gründen, welche später geschildert werden, keinen zu großen Einfluß auf die Industrie gehabt.

9. Kapitel.

Der Kapitalmehrbedarf bei Preiserhöhungen und seine Finanzierung.

1. Die Einflüsse von Preiserhöhungen auf dem Häutemarkt auf den Kapitalbedarf der Industrie.

Da die Hauptrohstoffquelle der Lederindustrie Häute und Felle sind, — der Einkauf dieser Rohstoffe beträgt ca. 40—70 % vom Wert des Endproduktes, — ist der Finanzbedarf stark abhängig von dem jeweiligen Preisstand der Rohware. Die Preise der Häute und Felle schwanken auf dem Welthäutemarkt, und wie wir in dem Kapitel über argentinische Preise gesehen haben, sind sie sehr stark abhängig von der Nachfrage. Nicht nur die ausländischen Häute und Felle sind großen Schwankungen unterworfen, sondern auch die inländischen Preise folgten bis zur Preisstopver-

ordnung den allgemeinen Weltmarktpreisen. Seit dieser Verordnung sind die Häutepreise in Deutschland stabil gehalten worden, was im Jahre 1937 zu einem Mißverhältnis in den Lederpreisen zwischen Ware aus inländischer Rohware und Ware aus ausländischer Rohware geführt hat.

Ein Beispiel soll zeigen, wie stark innerhalb von kurzer Zeit durch Preiserhöhungen der Kapitalbedarf der Lederindustrie schwankt! Ein mittlerer Betrieb der Unterlederfabrikation verarbeitet wöchentlich ca. 1000 Buenos Aires-Frigorific-Kuhhäute.

Durchschnittsgewicht dieser Haut ca. 80 kg.
Einarbeitung 4000 Haut pro Monat.
Dies ergibt ca. 80 000 kg Rohware pro Monat.
Durchschnittspreis obiger Häute:
Im 2. Halbjahr 1926 ca. 66 Pfg. pro kg Haut,
Im 1. Halbjahr 1927 ca. 96 Pfg. pro kg Haut.
Monatlicher Kapitalbedarf 1926: 52 800,— RM.
Monatlicher Kapitalbedarf 1927: 76 800,— RM.

Fabrikationsdauer von der Bezahlung der Häute bis zum Verkauf des Fertigleders kurz gerechnet 6 Monate.

Das im Betrieb festliegende Kapital beträgt also:

Für das 2. Halbjahr 1926 . . .	316 800,—	RM
Für das 1. Halbjahr 1927 . . .	460 800,—	RM
ergibt	144 000,—	RM

als Kapitalmehrbedarf infolge der Preissteigerungen im Konjunkturjahre 1926/27.

Im Jahre 1936/37, in welchem bekanntlich ebenfalls Rohstoffpreissteigerungen stattgefunden haben, ergaben sich für obige angenommene Firma folgende Zahlen:

Durchschnittspreis obiger Häute:
Im 2. Halbjahr 1936 67 Pfg. pro kg Haut,
Im 1. Halbjahr 1937 96 Pfg. pro kg Haut.

Monatlicher Kapitalbedarf für 2. Halbjahr 1936 . . 53 600,— RM,
Monatlicher Kapitalbedarf für 1. Halbjahr 1937 . . 76 800,— RM.

Das im Betrieb festliegende Kapital beträgt also:

Für das 2. Halbjahr 1936 . . .	321 600.—	RM
Für das 1. Halbjahr 1937 . . .	460 800.—	RM
ergibt	139 200,—	RM

als Kapitalmehrbedarf infolge der Rohstoffpreissteigerung.

Hier ist nun zu berücksichtigen, daß die Preissteigerungen 1936/37 wohl ungefähr gleich stark waren, daß sie sich aber auf einen kürzeren Zeitraum erstrecken und nicht so großen Schwankungen wie in den Jahren 1926/27 unter-

worfen waren. Die Einarbeitungsquote obiger angenommener Firma war zur Zeit der Preissteigerungen 1936/37 jedoch nicht 100 %, sondern nur ca. 70 % (80 % I. 1936, 60 % II. 1936, 70 % ab 1937). Es ergibt sich also ein tatsächlicher Kapitalbedarf für diese Firma im Zeitraum 1936/37 wie folgt:

Einarbeitung 700 Haut pro Woche = 56 000 kg pro Monat.
Monatlicher Kapitalbedarf 2. Halbjahr 1936 . . . 37 520,— RM,
Monatlicher Kapitalbedarf 1. Halbjahr 1937 . . . 53 760,— RM.

Das im Betrieb festliegende Kapital bei einer Fabrikationsdauer von 6 Monaten beträgt also:

Für das 2. Halbjahr 1936 . . . 225 120,— RM
Für das 1. Halbjahr 1937 . . . 322 560,— RM
ergibt 97 440,— RM

als Kapitalmehrbedarf.

Es ist nun zu berücksichtigen, daß die Lagerhaltung, welche in der Fabrikationsdauer von 6 Monaten berücksichtigt ist, sich gleichzeitig um zirka 2 Monate verkürzt (1 Monat Rohwarenlager, 1 Monat Fertigwarenlager). Dies ist eine Folge einer erhöhten Nachfrage und eines rascheren Umsatzes. Damit ergibt sich für diese Firma nur noch ein Kapitalmehrbedarf von ca. 65 000,— RM.

Kapitalmehrbedarf 1926/27 . . . 144 000 RM
„ 1936/37 . . . angenommen ca. 139 000 RM
„ 1936/37 . . . tatsächlich ca. 65 000 RM
74 000 RM
ergibt = ca. 50 % weniger.

Vergleicht man nun die Zahlen von 1926/27 und 1936/37, so ist es klar, daß die Preissteigerungen der Jahre 1936/37 die Lederindustrie nicht so stark in Anspruch genommen haben. Der Kapitalmehrbedarf hat sich um ca. 50 % verringert. Ganz abgesehen davon, daß, wie wir sehen werden, die Lederindustrie 1936/37 bedeutend flüssiger war. Betrachtet man die Lederpreise in den entsprechenden Zeiträumen, so bemerkt man, daß die Preisschwankungen auf dem Rohwarenmarkt sich auf die Lederpreise nicht sofort auswirkten. Ganz allgemein kann man sagen, daß die Lederpreise langsam den Häutepreisen folgen, wenn sich der Rohwarenmarkt aufwärts bewegt. Bei abfallenden Preisen dagegen sinken die Lederpreise meist genau so rasch ab, wie die Häutepreise, wodurch die Lederindustrie Konjunkturverlusten ausgesetzt ist. Diese Tatsache erklärt Wagenführ in

seiner Schrift über die Bestimmungsgründe der Häute- und Lederpreise. Er sagt dort:

„Im Allgemeinen geht die Bewegung der Häutepreise der der Lederpreise zeitlich voraus, was teils produktionstechnisch bedingt ist, teils auf der ausweichenden Wirkung der Rohstofflager beruht.

Die Bewegung der Lederpreise zeigt einen weniger ausgeprägten Trend und weniger intensive Konjunktur und Saisonschwankungen, als die Bewegung der Häutepreise da andere Kostenfaktoren (Lohn, Gerbstoffe) abschwächend wirken.

Einer Aufwärtsbewegung der Lederpreise, wie sie durch steigende Häutepreise bedingt wäre, erwachsen von Seiten der Konsumenten Hemmungen, denen die Konkurrenz der Lederersatzstoffe besondere Wirksamkeit verleiht"[38]).

Diese Feststellungen Wagenführs ergänzen die obigen Behauptungen, daß die Lederpreise die Steigerungen weniger rasch mitmachen (Grund: Widerstand der Konsumenten), daß sie aber beim Absinken der Häutepreise sofort folgen müssen (Grund: Druck der Konsumenten). Die Konkurrenz der Lederersatzstoffe in solchen Zeiten der Preisschwankungen hat bisher in Deutschland eine weniger große Rolle gespielt, als dies in Amerika der Fall war. Dies wird jedoch durch die Einführung der Ersatzstoffe für Leder in Deutschland in der neuesten Zeit einen größeren Einfluß gewinnen. In dem Jahre 1936/37, zur Zeit der größten Preissteigerungen auf dem Welthäutemarkt, bestand in Deutschland für die Lederpreise die Preisstopverordnung, welche für 1937 für einen Teil der Lederwirtschaft, Ober- und Unterleder durch die Preiserrechnungsvorschriften abgelöst wurde. Zwar besteht die Preisstopverordnung für einzelne Lederarten noch weiter, hat jedoch für den Hauptteil der Lederindustrie seit Juli 1937 keine Gültigkeit mehr. Die Preiserhöhungen auf dem ausländischen Rohwarenmarkt hielten sich noch Anfang 1937, fielen aber dann rasch ab. So ergab sich ab Juli 1937 nach der Einführung der Preiserrechnungsvorschriften zuerst ein Ansteigen der Lederpreise, welche aber dann entsprechend dem Rohwarenmarkt absanken. Da nach den Preiserrechnungsvorschriften 6—7 Monate zurückgegangen wird, also Juli bis Januar, trug die Lederindustrie die Preissteigerungen auf dem Rohwarenmarkt von Oktober 1936 (Beginn der Stopverordnung) bis Dezember 1936.

[38]) Wagenführ a. a. O. S. 46.

2. Die Wandlungen nach Einführung der Preiserrechnungsvorschriften für die Lederindustrie.

Durch die Einführung der Preiserrechnungsvorschriften wurde die gesamte Kalkulation der Lederindustrie umgestellt. Im Gegensatz zu früher, wo der Rohstoffpreis der gekauften Häute die Grundlage für die Kalkulation bildete, wird jetzt nach den neuen Vorschriften ein Durchschnittspreis von 6 Monaten eingegangener Rohware berechnet und darauf die weitere Kalkulation aufgebaut. Diese Neuordnung ergibt damit ein vollständig neues Bild über das Verhältnis zwischen Häute- und Lederpreis.

Wagenführ berechnet die Sohllederpreise mit Hilfe einer Regressionsgleichung aus den Preisen für Rindshäute[39]). Er nimmt dabei an, daß die Lederpreise den Häutepreisen nach 2 Monaten folgen. Die Kurve, welche er aus diesen so berechneten Sohllederpreisen erhält[40]), zeigt besonders in Deutschland eine weitgehende Uebereinstimmung mit den tatsächlichen Preisen. Es ist leider nicht ersichtlich, ob Wagenführ bei den tatsächlichen Sohllederpreisen hier Forderungs- oder erlöste Durchschnittspreise als Grundlage für seine bereinigten Reihen genommen hat, da die letzteren durch Lieferungen aus Vorkäufen der Konsumenten beeinflußt sein können. Mit Einführung der Preiserrechnungsvorschriften ergibt sich gegenüber der von Wagenführ durchgeführten Sohllederberechnung eine Aenderung. Diese Aenderung resultiert daher, daß gegenüber früher nicht mehr auf Grundlage der gekauften Rohware bzw. dem allgemeinen Preisstand auf dem Rohwarenmarkt kalkuliert wird, sondern ein Durchschnittspreis aus der eingegangenen Rohware von 6 Monaten zu bilden ist. Im Gegensatz zum Markt der freien Preisbildung, wo der Lederfabrikant möglichst rasch mit den Lederpreisen dem neuen Preis seiner Rohwarenkäufe zu folgen suchte, ist er heute zu einer ganz gewissen Preisfolge gezwungen. Beim überseeischen Markt liegt zwischen Eingang und Einkauf der Häute eine Spanne von bis zu 2 Monaten. Wenn nun die eingegangene Rohware allein die Grundlage bilden würde, so würde deren Preis ungefähr um einen Monat dem tatsächlichen Weltmarktpreis nachhinken. Die Preiserrechnungsvorschriften schreiben nun einen Durchschnittspreis von 6 Monaten eingegangener Rohware vor.

[39]) Wagenführt a. a. O. Anhang.
[40]) Wagenführ a. a. O. S. 44.

Dieser Preis wird nun ungefähr auf der Höhe des Weltmarktpreises 3 Monate nach Eingang der Ware liegen. Damit ergibt sich als Grundlage für die Errechnung der Lederpreise ein Häutepreis, welcher dem Weltmarktpreis um grob gerechnet 4 Monate nachhinkt. Da die Errechnung der Lederpreise nur alle 3 Monate erfolgt, so wird dadurch die Reagibilität der Lederpreise noch weiter hemmend beeinflußt bzw. verschoben. Durch die Preiserrechnungsvorschriften ist zweifellos ein ausgleichendes Verhältnis zwischen Häute- und Lederpreis geschaffen worden. Wie vorher festgestellt, war bisher die Gewinn- und Verlustspanne bei gleichbleibender Produktion in dem Konjunkturan- und -abstieg nicht gleich, da der Widerstand und Druck der Konsumenten auf den Lederpreis einwirken konnten. Nach der heutigen Lage auf dem innerdeutschen Ledermarkt ist dies vollständig weggefallen und hat seine Wirksamkeit verloren. Die neuen Vorschriften haben aber hier ebenfalls ein neues Bild ergeben, da ja nun die Lederpreise in einem ganz bestimmten Verhältnis zu den Häutepreisen sich bewegen. Dieses neue Verhältnis schließt aber nicht aus, daß die Lederpreise Konjunkturschwankungen des Welthäutemarktes mitmachen. Ein Wegfall des Kapitalmehrbedarfes bei Preissteigerungen findet nicht statt oder nur indirekt durch den verminderten Einkauf. Der Industrie ist es leider nicht möglich, die Kosten eines solchen Kapitalmehrbedarfes zur Anrechnung zu bringen. Nach den Vorschriften wurde die Industrie auf die Gewinnspannen des Jahres 1934 verwiesen, und zwar werden diese Gewinnspannen pro Kilogramm Leder berechnet. Durch die Produktionseinschränkungen hat sich eine höhere Belastung der fixen Kosten pro Kilogramm Leder ergeben, welche ebenfalls nicht angerechnet werden dürfen, ebensowenig wie stattgefundene Lohnerhöhungen und die Exportförderungsabgabe. Durch diese Tatsachen wurde die ursprüngliche Gewinnspanne eingeengt und verkleinert.

Die inländische Rohware ist laut Preisstopverordnung stabil gehalten worden und damit auch der sich daraus errechnende Lederpreis, abgesehen von Sortimentsverschiebungen, welche sich preislich auswirken. Zwischen ausländischen und inländischen Häutepreisen hat sich eine Zeit lang ein Mißverhältnis ergeben und sich entsprechend auch auf die Lederpreise ausgewirkt. Da die inländische Haut dem Weltmarkt nicht gefolgt war, zeigte es sich, daß das Leder aus der an und für sich besseren inländischen Haut gleich

teuer oder nur wenig teurer war, als das Leder aus der weniger guten ausländischen Haut. Der ursprüngliche Abstand in diesen Preisen ist nicht gewahrt worden. Inzwischen ist der Welthäutemarkt preislich zurückgegangen und das Mißverhältnis, das sich zwischen diesen beiden Ledersorten ergeben hat, kommt nicht mehr so stark zum Ausdruck, wird aber bei einer Preissteigerung, welche sich nur auf dem Welthäutemarkt auswirkt, wieder auftreten. Insgesamt geschen, wirkt sich das Stagnieren der inländischen Häutepreise hemmend auf die Schwankungen der Lederpreise aus. In der Praxis jedoch werden wohl die Preise für Leder aus Wildhäuten und Leder aus Zahmhäuten meist getrennt berechnet werden.

Die Schwankungsbreite der Welthäutepreise wird von Wagenführ in den Jahren 1925—1929 mit 67 %, die der Lederpreise mit 47 % angegeben[41]). Es besteht also ein sehr erheblicher Unterschied, welcher auf die ausgleichenden anderen Faktoren, wie Gerbstoffe und Löhne, Betriebs- und Verkaufsspesen zurückzuführen ist, sowie auf den Widerstand der Konsumenten. Der Anteil der beiden anderen Faktoren Gerbstoffe und Löhne dürfte gering sein, da die Hauptkosten der Lederindustrie in den Häuten liegen. Nach den neuen Preiserrechnungsvorschriften ist nun eine stärkere Angleichung der Lederpreise an die Häutepreise erreicht worden, insbesonders auch deshalb, weil der Widerstand der Lederverarbeiter nicht mehr vorhanden ist. Wie weit sich diese Angleichung bisher ausgewirkt hat, ist heute noch nicht festzustellen, da ein zu kleiner Betrachtungszeitraum vorliegt. Die zeitliche Folge der Lederpreise dürfte zwischen 4 und 5 Monaten liegen. Ob und inwieweit sich die Schwankungsbreite des Indexes der Lederpreise in Deutschland mehr dem der Häutepreise genähert hat, ist ebenfalls noch nicht festzustellen.

3. Die Finanzierung des Kapitalmehrbedarfes.

Die Finanzierung des sehr erheblichen Kapitalmehrbedarfes, welcher bei Preiserhöhungen auftritt, erfolgt nun auf verschiedene Arten, welche sich je nach Betrieb prozentual an der Finanzierung beteiligen.

Der Verarbeiter hatte zur Finanzierung des Kapitalmehrbedarfes die Möglichkeit, entweder mehr Händlerkredite in

---

[41]) Wagenführ a. a. O. S. 44.

Anspruch zu nehmen, oder aber er mußte sich Bankkredite verschaffen. Preissteigerungen auf den Rohwarenmärkten rufen aber eine stärkere Beanspruchung der Banken hervor. Wie dargestellt, ist die Lederindustrie für Bankkredite weniger geeignet und die Banken werden nur bei sehr liquiden Unternehmen der Lederindustrie Kredite zu geben bereit sein. Der Kapitalmehrbedarf muß also wohl zu seinem größten Teil durch stärkere Inanspruchnahme der Händlerkredite gedeckt werden. Nach Auskünften des Handels werden bei Preiserhöhungen an denselben große finanzielle Anforderungen durch Hereinnahme von Akzepten gestellt. Als eine weitere Finanzierungsart kann man noch die folgende darstellen: Die Abnehmer des fertigen Leders folgen den Preissteigerungen auf dem Rohwarenmarkt ebenfalls und decken sich, wenn solche eintreten, stärker mit Leder ein. Damit ergibt sich bei der Lederindustrie eine Verringerung in den Fertigwarenlagern und es wird auf eine schnellere Fabrikation Wert gelegt. Durch die Verkleinerung der Fertigwarenlager werden Reserven frei, welche zur Finanzierung des Einkaufes benützt werden.

Eine genaue Aufzeichnung, in welchem Verhältnis prozentual die Finanzierungsarten Anteil haben, kann leider nicht gegeben werden. Fest steht jedoch, daß bei Preiserhöhungen an den Handel eine verschärfte Kreditnachfrage gerichtet wird. Inwieweit der Handel dieser Kreditnachfrage nachgeben kann, hängt von seiner eigenen Kapitalkraft und den ihm zur Verfügung stehenden Krediten ab. 1927/28 ist der Handel dieser Kreditnachfrage in einer ungesund hohen Weise nachgekommen, was zu einem Rückschlag auf den Handel führte und ihn, kapitalmäßig gesehen, stark schwächte. Durch den Kapitalmehrbedarf 1927/28 wurden viele Firmen der Lederindustrie illiquid und brachen zusammen. Bei den Preiserhöhungen 1936/37 war die Kreditnachfrage nicht so hoch und es hatten sich bereits Wandlungen in den finanziellen Beziehungen zwischen Industrie und Häutehandel vollzogen.

10. Kapitel.

Die Gründe für die Wandlungen der finanziellen Beziehungen zwischen Importeur und Lederindustrie.

1. Die finanziellen Beziehungen vor dem Kriege.

Die finanziellen Beziehungen zwischen Häuteimporteur und Lederindustrie haben sich erst nach dem Zeitpunkt der Verschmelzung der Funktionen des Häutehändlers und Häuteimporteurs stärker entwickelt. Die Lederindustrie entwickelte sich vom Kleinbetrieb zum Großbetrieb. Diese Wandlung vollzog sich zu einem Zeitpunkt, in welchem es für das Bankkapital lohnendere Aussichten für eine gute Verzinsung gab, als eine Anlage in der Lederindustrie[42]). Wie gesagt, liegt der Hauptkapitalbedarf der Lederindustrie im Bereich des Betriebskapitals, und hier liegt er wiederum im Einkauf. So wird es uns verständlich, warum die Finanzierung des Betriebskapitals sehr stark zu Händlerkrediten neigte. Die frühere Trennung zwischen Importeur und Händler hatte bestimmt auch kapitalmäßige Gründe. Die Lederindustrie benötigte große Kredite, welche ihr vom Handel zur Verfügung gestellt wurden. Als der Handel kapitalmäßig erstarkte, konnte er nicht nur die Kredithergabe an die Industrie, sondern auch den Einkauf in Uebersee finanzieren. Es gelang ihm, in dritten Ländern Rembourskredite zu erhalten, welche er nun auch der Lederindustrie zur Verfügung stellte. Durch Hereinnahme von Akzepten der Lederindustrie verlängerte er für diese die Rembourskredite. In einem solchen Falle ging die Rembourskommission sowie der Diskont zu Lasten des Verarbeiters. Diese Art der Händlerkredite gab dem Gerber einen verhältnismäßig billigen Kredit auf längere Sicht. Von dem Dreimonatsrembours hatte der Lederfabrikant von der Ankunft der Ware im deutschen Hafen an gerechnet, zwar nur noch den Genuß von ca. zwei Monaten, da die Dokumente schon früher zum Akzept in London vorgelegt wurden und es sich meist um Rembourse handelte, die auf drei Monate nach Sicht lauteten. Immerhin bedeutete diese Art der Finanzierung des Einkaufs einen Kredit von 5 Monaten, und zwar dann, wenn der Händler be-

[42]) Löscher a. a. O. S. 52.

reit war, kurz vor Verfall des Rembourses ein Akzept hereinzunehmen. Es kam öfters vor, daß die Rembourse nicht nur über drei, sondern über sechs Monate liefen, womit ein Kredit von 8 Monaten gegeben war. Dies war der Fall für solche Länder, welche eine längere Verschiffung notwendig machten, z. B. Indien. Der Lederfabrikant hatte mit diesem Kredit die Möglichkeit, das Akzept mit den Erlösen des Leders abzudecken. Dieser Kredit durch den Häutehändler war im allgemeinen wohl zur Finanzierung des notwendigen Betriebskapitals erforderlich. Für inländische Rohware war dieser Kredit nur in beschränktem Maße möglich, da hier von den mittleren und größeren Firmen direkt auf den Auktionen der Häuteverwertungen gegen Kasse gekauft wurde. Vielen deutschen Lederfabriken ist durch die großzügige Kreditbergabe des Häuteimporthandels die stärkere Entwicklung ermöglicht worden. Die Händlerkredite sind wohl mehr zur Beschaffung des Betriebskapitals notwendig gewesen; jedoch wurden sie auch dazu benützt, die Anlagen zu finanzieren, und zwar nahm der Unternehmer eine ständige Prolongation der fälligen Wechsel vor[43]).

Neben diese Finanzierung durch Händlerkredite trat noch die bankmäßige Finanzierung. Diese erfolgte aber erst, als die Lederindustrie sich soweit entwickelt hatte, daß es einzelnen Firmen gelang, über deutsche Banken Rembourskredite zu erhalten. Die Folge dieser Finanzierung des Einkaufs war, daß sich die Industrie bemühte, nunmehr in den Ursprungsländern direkt einzukaufen.

2. Die finanziellen Beziehungen nach dem Kriege.

Der Häutehandel war nach dem Kriege und der Inflation finanziell schwächer als vor dem Kriege. Die Kreditgewährung an die Industrie konnte aber durch die sehr großzügige Zurverfügungstellung von Rembourskrediten der englischen Banken weiter fortgesetzt werden. Die Kapitalkraft des Händlers reichte jedoch nicht mehr zu einer Finanzierung im gleichen Maßstab wie vor dem Kriege aus. Wohl finanzierte der Händler die Industrie weiter, aber er selbst war gezwungen, größere Kredite in Anspruch zu nehmen und mußte seine eigene Finanzierung darauf umstellen. Um nicht zu sehr durch die Inanspruchnahme von großen Rembourskrediten illiquid zu werden, mußte der Handel die Finanzie-

[43]) Löscher a. a. O. S. 79.

rung an die Industrie etwas einschränken. Die Industrie nahm mehr Bankkredite in Anspruch und auch der direkte Einkauf wurde in größerem Ausmaße getätigt. Die spekulativen Käufe des Handels in der Hausse haben diesen z. T. sehr illiquid werden lassen, daneben trat in den Jahren 1927/28 die Industrie mit einem größeren Kapitalbedarf, welcher durch die Preiserhöhungen hervorgerufen war, an den Handel heran. Als nun einige Zusammenbrüche erfolgten, war es dem Handel nicht mehr möglich, seine Rembourskredite rechtzeitig abzudecken und einige Firmen, welche Kredite in zu großem Ausmaß an die Industrie gegeben hatten, mußten nach Verlust ihres Kapitals schließen. Damit war aber insgesamt gesehen, eine kapitalmäßige Schwächung des Handels verbunden und die Kreditgewährung an die Industrie wurde nur noch sehr vorsichtig und in geringerem Umfange gegeben. Diese Verknappung der Händlerkredite zwang die Industrie, auf den teueren Bankkredit überzugehen und selbst Rembourse durch Vermittlung der deutschen Banken in Anspruch zu nehmen. Der Zinsunterschied zwischen dem Rembourskredit des Händlers und dem Bankkredit dürfte sich auf etwa 1—2% belaufen. Der Vorteil der Billigkeit des Händlerkredites ist begleitet von der Möglichkeit, in Zeiten von Absatzstockungen bei der Lederindustrie die dem Handel gegebenen Akzepte nochmals zu prolongieren und damit den Kredit zu verlängern. Absatzschwierigkeiten in der Lederindustrie zeigen sich durch die Häufigkeit dieser Prolongation dem Handel auf. Diese Möglichkeit der Prolongation ist bei einem Rembourskredit durch die Bank nicht so leicht möglich und es besteht in einem solchen Falle nur die Möglichkeit eines normalen Bankkredites, welcher, da es sich meist um Blankokredite handelt, bedeutend teurer ist, als der Akzeptkredit des Händlers. Die Kreditbergabe der Banken kommt nur für große und mittlere Firmen in Frage, da nur sie in genügendem Maße Sicherheiten für die Banken zur Verfügung stellen können. Durch die Kapitalschwächung des Handels und die damit verbundene Kreditbeschränkung an die Industrie ist es nach der Krise von 1929 zu einer Verschiebung vom Händlerkredit zum Bankkredit in der Lederindustrie gekommen. Trotzdem gewährte der Handel weiterhin Kredite an die Industrie. Die größeren Firmen der Lederindustrie jedoch sind mehr und mehr zum eigenen Rembourskredit übergegangen und stellten diesen dem Handel zur Verfügung. Durch diese Tat-

sache sind Finanzierungsschwierigkeiten nicht aufgetreten. Leider ist es nicht möglich, den Rückgang der Verbindlichkeiten durch Akzeptgebung in den Bilanzen der Lederfabriken festzustellen, da die meisten Aktiengesellschaften keinerlei Akzepte gesondert ausweisen, sondern nur ihre gesamten Verbindlichkeiten. Erst seit dem Aktiengesetz müssen Verbindlichkeiten aus Akzeptgebung gesondert ausgewiesen werden. Betrachtet man die Bilanzen der Aktiengesellschaften in der Lederindustrie in den Jahren 1935—1937, so trifft man auf verhältnismäßig hohe Bankkredite bzw. Bankschulden. Hier muß jedoch berücksichtigt werden, daß die Aktiengesellschaften meist zu den großen und mittleren Firmen gehören und ihrer ganzen Struktur nach mehr für Bankkredite geeignet sind, wie die reinen Privatfirmen. Die Anzahl der Aktiengesellschaften in der Lederindustrie ist bedeutend kleiner wie die der Privatfirmen. Die Aktiengesellschaften der Lederindustrie sind zum großen Teil Firmen der Oberlederfabrikation oder größere Firmen der Unterlederbranche. Die Oberlederfabriken besitzen ein anderes Verhältnis zwischen Anlage- und Betriebskapital, da hier die maschinelle Ausstattung der Betriebe bedeutend stärker ist. In welcher Stärke von privaten Firmen Bank- oder Händlerkredite in Anspruch genommen werden, ist nicht zu sagen, doch dürften die Händlerkredite überwiegen.

3. Die Wandlung seit der Devisenbewirtschaftung.

A) Beim Importhandel.

Seit der Devisenbewirtschaftung hat sich in den finanziellen Beziehungen zwischen Häutehändler und Verarbeiter Wesentliches geändert. Begründet sind diese Aenderungen beim Händler insbesonders durch den Wegfall der Rembourskredite. Der Händler, dessen Kapitalkraft schon vor der Devisenbewirtschaftung stark gelitten hatte, war nicht mehr in der Lage, dem Verarbeiter in dem Maße Kredit zu geben, wie ihn derselbe benötigte. Mit dem Stillhalteabkommen wurden die Rembourskreditlinien, welche Deutschland in England zur Verfügung standen, abgebaut und später ganz gestrichen, soweit sie nicht am Stichtage in Anspruch genommen waren. Damit wurde dem Händler sein ausländischer Kreditgeber genommen. Als im Jahre 1934 das Handels- und Zahlungsabkommen mit Argentinien abgeschlossen wurde, kamen für den Häuteimport aus Argentinien Rembourskredite nicht mehr in Frage. Diese Rembourskredite kamen nicht

nur für Argentinien in Wegfall, sondern für die meisten Ueberschußgebiete des Häutehandels. Die deutschen Häuteimporteure waren nun gezwungen, eine Umlagerung von den Rembourskrediten in London auf die deutschen Banken vorzunehmen, da für die Einkäufe ein Ziel von 2 Monaten Sicht vorgeschrieben wurde. Die deutschen Banken mußten dem Händler Akkreditive einräumen. Die argentinischen Exporteure verlangten die Stellung eines unwiderruflichen bestätigten Akkreditives bei einer deutschen Bank an Stelle des Londoner Bankrembourses. Diese Akkreditive waren entweder reine Dokumenten-Akkreditive oder aber die Exporteure zogen nach Bestätigung des Akkreditives durch die deutsche Bank eine Tratte, welche die deutsche Bank nach der Auslieferung der Dokumente akzeptierte. An den argentinischen Exporteur wurden kapitalmäßig höhere Anforderungen gestellt, da ein Verkauf des Akkreditives nicht möglich ist. Für den argentinischen Exporteur kommt nur eine Beleihung des Akkreditives in Frage, oder aber er gibt direkt seine Bank als Begünstigten an, welche ihm nach Bestätigung des Akkreditivs, den zum Kauf der Häute notwendigen Kredit einräumt. Der technische Zahlungsverkehr wurde schon vorher beschrieben.

Der Wegfall der Rembourskredite hat für den Häutehandel zur Folge gehabt, daß er Kredite an die Industrie nur noch in Höhe der Umlagerungsmöglichkeit auf deutsche Banken oder in Höhe seines eigenen Kapital geben konnte. Wohl bestand die Möglichkeit der Hereinnahme von Akzepten weiter, aber der Akzepteingang war geringer und diese Art der Kreditgebung wurde verkürzt und beschränkt, wenn der Häutehandel nicht illiquid werden wollte. Da es sich bei dem Verkehr zwischen Handel und deutscher Bank eingebürgert hat, daß der Händler den ungefähren Gegenwert der Faktura der Bank bei Uebergabe der Dokumente ausbezahlt, muß der Handel diese Usance an den Abnehmer abwälzen und verlangt von demselben Baranschaffung bei Uebergabe der Dokumente oder aber ein Akzept, das er wieder seiner Bank präsentiert. Dies bedeutet für die Lederindustrie eine starke Inanspruchnahme, d. h. eine kurzfristige Bezahlung der überseeischen Einkäufe. Dies war ihr aus den Gründen möglich, welche der folgende Abschnitt zeigt.

B) Bei der Industrie.

Mit Beginn der Devisenbewirtschaftung und nach Verkündigung des neuen Planes begann bei der Lederindustrie

eine Einschränkung des Einkaufs von Häuten und Fellen. Die deutsche Lederindustrie ist zu 50 % von der ausländischen Rohstoffbasis abhängig. Da für die Einfuhr der Rohstoffe nicht mehr die notwendigen Devisen zur Verfügung standen, mußte der deutsche Import an Häuten und Fellen eingeschränkt werden[44]).

Die Ueberwachungsstelle für Lederwirtschaft wurde am 4. September 1934 eingerichtet und regelt seitdem die Einfuhr von Häuten und Fellen sowie die Menge dieser Rohstoffe, welche in der Lederindustrie bearbeitet werden dürfen. Die Einarbeitung wird festgelegt nach einem normalen Bedarf, welcher sich aus der Einarbeitung von 1933 und dem 1. Vierteljahr 1934 errechnet. Bis zum 30. September 1935 durften 100 % des berechneten Normalbedarfes eingearbeitet werden. Ab 1. Oktober 1935 bis 31. März 1936 betrug die Einarbeitungsquote 80 %, um dann ab 1. April 1936 bis 31. Dezember 1936 auf 60 % abzusinken. Ab 1. Januar 1937 bis heute beträgt die Einarbeitung 70 % des Normalbedarfes. Ein Einkauf über diese Kontingente hinaus ist untersagt[45]), falls nicht die Ueberwachungsstelle Zusatzkontingente für bestimmte Zwecke (Wehrbedarfexport) genehmigt. Unter diese allgemeinen Einkaufsbeschränkungen fallen auch die ausländischen Häute. Ueber die Entwicklung der deutschen Häuteeinfuhr sagt der Jahresbericht der Fachgruppe ledererzeugende Industrie und der Wirtschaftsgruppe Lederindustrie 1937 folgendes:

„Die Einfuhr von Rohware zeigte gegenüber früheren Jahren insofern ein anderes Bild, als die früheren Hauptlieferanten nicht mehr dieselbe beherrschende Stellung einnahmen wie bisher. Vor allen Dingen ging der Anteil Argentiniens an der Gesamteinfuhr in Häuten zurück, und zwar bei gesalzenen Rindshäuten von 43 % des Jahres 1932 auf 21 % im Jahre 1937, im gleichen Zeitraum bei trockenen Rindshäuten von 21 % auf 6 %. Dafür stieg die Einfuhr aus anderen Ländern sehr beträchtlich, insbesondere die Einfuhr aus Brasilien bei gesalzenen Rindshäuten von 9 % auf 19 % und Britisch-Indien bei trockenen Rindshäuten von 16 % auf

---

[44]) Vgl. Anordnungen der Ueberwachungsstelle für Lederwirtschaft.

[45]) Anordnung 13 der Ueberwachungsstelle für Lederwirtschaft § 5.

26 %. Die Devisenwerte, die für die Beschaffung der Rohstoffe, Häute und Felle aufgewendet werden können, können in einer Vergleichsrechnung über das Verbrauchte und Geleistete nicht eingesetzt werden. In den Häuten sind Preiskräfte lebendig, die bei der Versorgung bald hemmend, bald fördernd ins Gewicht fallen können. Der Preisanstieg auf den Rohstoffmärkten 1936/37 prägt sich auch in einem entsprechenden Anstieg der Einfuhrwerte an Häuten und Fellen aus, während demgegenüber die Versorgung mit ausländischer Rohware volumenmäßig gesehen 1936 trotz der Wertsteigerung sogar beträchtlich niedriger lag als 1935, 1937 dagegen wieder etwas besser ist. Betrachtet man den vierjährigen Zeitraum seit 1934, dem Wendepunkt in der Häuteversorgung, so ist im großen und ganzen gesehen die mengenmäßige Einfuhr rückläufig gewesen. Eine wertmäßige Betrachtung führt hier also zu falschen Ergebnissen. Heute muß im Gegensatz zu früher in dem Lande gekauft werden, wo gerade Devisen frei sind.

Mit der Beschränkung der Einfuhr der Rohstoffe trat aber in Deutschland gleichzeitig ein gesteigerter Lederverbrauch ein. Die Einführung des Arbeitsdienstes, die Vergrößerung der nationalsozialistischen Verbände, die verstärkte Kaufkraft durch die Behebung der Arbeitslosigkeit und besonders die Wehrhaftmachung, bringen einen verstärkten Verbrauch an Leder mit sich. Eine Steigerung durch vermehrte Einfuhr von Leder und verminderte Ausfuhr ist nicht so bedeutend wie man annehmen könnte. Sie betrug im Jahre 1937 nur ca. 4 %. Der Anfall an inländischen Häuten stieg zwar etwas, aber nicht in dem Maße als daß er eine Verminderung der Lagerhaltung in der Lederindustrie und in der Fertigwarenindustrie hätte verhindern können. Bei der verringerten Einarbeitungsquote des Jahres 1936 mit 80 % wurden von den Lederfabriken noch die alten Kontrakte ausgeliefert und der Lederverkauf geschah noch normal. Es stand also einem Verkauf von 100 % eine Einarbeitung von 80 % gegenüber. Damit war zwangsläufig eine Verminderung der Lagerhaltung bei der Industrie, dem Lederhandel und der lederverarbeitenden Industrie verbunden. Durch diese Auflösung der z. T. sehr großen Lager ist eine Lederknappheit, welche bei einer Einarbeitungsquote von 60—80 % hätte eintreten müssen, vermieden worden. Im Jahre 1937 zeigt sich durch folgende Zahlen die Auflösung der Lager in der Fertigwarenindustrie.

Lieferung an Leder 1936 . . . . . 506 Millionen
Lieferung an Fertigwaren 1936 . . . 809 Millionen
Lieferung an Leder 1937 . . . . . 565 Millionen (12 % mehr)
Lieferung an Fertigwaren 1937 . . . 985 Millionen (22 % mehr)

Bei diesen Zahlen ist zu berücksichtigen, daß die Preissteigerungen von 1936 Anfang 1937 die Umsatzsteigerung von 12 % mit sich gebracht haben und die Ersatzstoffe nun schon beginnen, eine größere Rolle zu spielen. Trotzdem dürfte hier eine Auflösung der Lager in der Fertigwarenindustrie erfolgt sein.

Mit der Auflösung der Lager war aber auch eine größere Flüssigkeit der Industrie verbunden. Die Bewertung der Lager ergibt eine Reserve, welche in Erscheinung trat. Folgende Zusammenstellung zeigt, wie sich die Lager innerhalb der Umwandlung und Beschränkung vermindert haben.

	In tausend RM		
	Fertigwaren	Außenstände	Firma
1934	4 398	6 612	Adler & Oppenheimer AG.
1935	3 466	7 528	Berlin, Fabrikation von
1936	1 557	6 015	Ober- und Unterleder
1935	1 282	1 658	Fritz Häuser AG. Backnang,
1937	508	1 161	Fabrikation von Unterleder und Oberleder
1934	3 451	4 770	
1935	2 701	6 758	Cornelius Heyl AG. Worms,
1936	2 634	5 706	Fabrikation von Oberleder
1934	608	994	Emil Köster AG. Neumünster,
1936	272	1 102	Fabrikation v. Bekleidungsleder
1934	2 169	4 493	Lederfabrik Heinrich Knoch
1936	1 183	3 111	AG. Hirschberg (Saale),
1937	1 115	2 433	Fabrikation von Unterleder
1934	223	525	
1935	297	445	Gabriel Lebrecht AG. Ulm/D.,
1936	103	296	Fabrikation von Unterleder

Diese Zahlen aus den Bilanzen einiger Lederfabriken zeigen den Rückgang der Fertigwarenlager wertmäßig genau an. Bei den Zahlen für das Jahr 1936/37 muß berücksichtigt werden, daß in der Bewertung des Fertigwarenlagers eine Erhöhung infolge der Preissteigerungen auf dem Häutemarkt stattgefunden haben muß, insbesondere gilt dies für das

Jahr 1937. Bei den Firmen der Unterlederfabrikation fällt ein stärkerer Rückgang der Lager auf, als dies bei den Firmen der Oberlederindustrie der Fall ist. Dies rührt daher, daß bei der Oberlederindustrie, welche früher einen starken Export hatte, dessen Rückgang mehr Ware für das Inland frei werden ließ. Die Flüssigkeit der Lederindustrie zeigt sich auch im starken Rückgang der Debitoren. Da durch die Richtlinien der Wirtschaftsgruppe Lederindustrie über die Versorgung der weiterverarbeitenden Industrie und des Handels diese ebenfalls gewissermaßen kontingentiert wurden, sind auch deren Lagerbestände gering und durch die größere Flüssigkeit dieser Teile die Bezahlung der Lederindustrie wesentlich rascher als früher[46]).

Die Fabrikationsbeschränkungen und der verminderte Einkauf von Rohware ließen in der Fabrikation neue Betriebskapitalien frei werden, welche ca. 20—25 % ausmachen dürften. Um diesen Prozentsatz wurde die Fabrikation eingeschränkt und der Rückgang in der Einarbeitung wirkte sich auch auf einen verminderten Verbrauch von Gerbstoffen und Löhnen aus, sofern nicht Betriebe die Fabrikationsdauer verlagerten, durch die Hereinnahme von Militäraufträgen, für welche eine längere Gerbdauer vorgeschrieben ist. Eine solche Umstellung wirkt sich natürlich auf einen vermehrten Kapitalbedarf auf der Seite des Betriebskapitals aus (s. Fabrikationsdauer). Durch diese Umstellung werden nicht immer gleich große Prozentsätze an Kapital frei, die die Verminderung der Einarbeitung hätte hervorrufen müssen. Insgesamt gesehen dürfte dieser Prozentsatz jedoch nicht allzu hoch sein. Nicht nur eine Verminderung des Fertigwarenlagers, sondern auch eine Verminderung des Rohwarenlagers hat stattgefunden. Während früher ein Rohwarenlager von 3—5 Monaten die Regel war, findet man heute in der Industrie ein solches Lager so gut wie garnicht mehr; meist ist die Dauer der Rohwarenlagerung auf 1—2 Monate zurückgegangen und liegt selbst manchmal unter dieser Lagerdauer[47]). Damit wird die Fabrikationsdauer, welche die Rohwarenlagerung einschließt, verkürzt und es werden hier wieder Mittel freigesetzt. Nehmen wir z. B. den Kapitalbedarf unserer angenommenen Firma für den Einkauf, so vermindert sich dieser bei angenommenen gleichen Preisen im Jahre 1936 von 536 000 RM auf

[46]) Vgl. hierzu Kapitalbedarf der Lederindustrie.

[47]) Nach Auskünften von industrieller Seite.

373 000 RM, also um ca. 100 000 RM bei gleicher Lagerungsdauer der Rohware und des Fertigproduktes Leder. Es kommt durch diese Zahlen ganz deutlich zum Ausdruck, daß die verminderte Einarbeitung einen wesentlich geringeren Kapitalbedarf hervorgerufen hat.

An drei Stellen werden also in der Lederindustrie Kapitalien frei:

a) Die verringerte Einarbeitung;
b) die Verminderung der Lager;
c) der Rückgang der Debitoren.

Durch diese Tatsache ergibt sich zwangsläufig eine Verflüssigung und damit ein stärkerer Zwang zur Selbstfinanzierung. Hierin also liegen die Gründe für die Industrie, daß dieselbe den Forderungen der kurzfristigen Zahlungsweise dem Handel gegenüber gerecht werden konnte. Die Bankkredite und Händlerkredite werden soweit wie möglich abgedeckt und nicht mehr in Anspruch genommen. Die Warenschulden werden vermindert, die Rückstellungen vergrößert. Die Passivseite der Bilanzen erfährt eine große Umstellung, wie folgende Zahlen zeigen:

Veränderungen	1936			1937					
Passivseite [48] in Mill. RM	AK 1937	Ges. Rücklg.	And. Rücklg.	Rückstlg.	Wertber.	Anl.	Kred. insges.	Banksch. Rmb. Acc.	Warensch.
Leder-Schuhe	43,3	± 0	+ 1,9	+ 2,7	— 0.1	—	— 1,5	— 0,7	— 1.9
Ges. Industrie	2555,9	23,8	+131,3	+96,2	+3,5	—31,3	+194,2	—18,2	+65,7

Diese Aufstellung zeigt, daß Kreditoren Warenschulden und Bankschulden vom Jahre 1936/37 zurückgegangen sind. Dagegen wuchsen die Rückstellungen. Es ist leider nicht möglich, zu erfahren, wie diese Rückstellungen angelegt wurden, und es ist daher auch ein genauer Rückschluß auf die Liquidität nicht möglich. Die Verflüssigung in der Lederindustrie, welche sich hier zeigt, setzte aber schon vor 1937 ein. Es wird durch diese Aufstellung bewiesen, daß sie noch weiter anhält, obwohl die Einarbeitung von 1937 mit 70 % höher waren als 1936 mit 60 % und 1937 ganz besonders der Kapitalmehrbedarf durch die Preiserhöhungen auf dem Welthäutemarkt zur Geltung kam und ein Teil der Verflüssigung kompensierte.

[48] Frkft. Zeitung vom 4. IX. 38

4. Die heutigen finanziellen Beziehungen zwischen Importeur und Verarbeiter.

Zwei Gründe waren es nun, welche die finanziellen Beziehungen zwischen Häute-Importeur und Lederindustrie zu einer Umgestaltung zwangen. Der Handel war durch den Wegfall der Rembourskredite und das Ausscheiden einzelner Firmen 1933/34 in seiner Kapitalkraft geschwächt worden und nicht mehr in der Lage, große Kredite in früherem Umfang zu geben, wenn es ihm nicht gelang, die Kredite auf deutsche Banken zu übertragen. Die Lederindustrie war flüssig geworden und suchte ihre Verschuldung abzudecken und so weit wie möglich zur Selbstfinanzierung überzugehen.

Diese Gründe führten nun dazu, daß der Häutehändler nicht mehr wie früher der Kreditgeber der Lederindustrie war und diese benötigt z. Zt. diese Kredite auch nicht mehr in früherem Umfange. In einzelnen Fällen ist es schon vorgekommen, daß der Händler versucht, die Industrie als Kreditgeber zu beanspruchen. Er verlangt vor Eintreffen der Ware, mit Eintreffen der Dokumente Bezahlung der Ware. Damit ist aber im Grunde genommen eine Vorauszahlung gegeben. Der Verarbeiter soll den Fakturenwert seiner Ware bezahlen, ehe er dieselbe, wenigstens im Hafen, zur Verfügung hat. Die Endabrechnung erfolgt in einem solchen Fall bei Eintreffen der Ware in Hamburg. Begründet ist dies durch die Usance, welche sich zwischen den deutschen Banken und dem Häutehändler herausgebildet hat, welche schon oben beschrieben wurde. Wenn dieses Verhältnis sich weiter ausbauen würde, so hätte es eine gewisse Aehnlichkeit mit dem Verhältnis zwischen dem argentinischen Exporteur und den Gefrierfleischanstalten. Der Händler ist heute mehr wie früher zum Kommissionär geworden. Er vermittelt zwischen dem Exporteur und dem Verarbeiter. Seine Funktion als Kreditgeber für die Industrie ist z. Zt. zum großen Teil in Wegfall gekommen. Rein spekulative Käufe sind ihm in den meisten Fällen nicht mehr möglich. Die Devisengenehmigungen zum Einkauf der Häute werden an die Industrie gegeben und diese tritt sie dem Handel ab, wenn sie nicht eine Genehmigung zum direkten Einkauf besitzt. Der Händler vermittelt preislich zwischen der Industrie, der Preisüberwachungsstelle in Hamburg und dem Exporteur in Argentinien.

Die Wandlungen in den finanziellen Beziehungen zwischen Häuteimporteur und Verarbeiter haben bisher keine Schwierigkeiten hervorgerufen. Es muß jedoch beachtet werden, daß auf Seite der Industrie durch die Verringerung der Bestände und die damit verbundene Auflösung eines Teiles der Reserven Kapitalien frei wurden, welche als Grundstock jedes gesunden Unternehmens vorhanden sein müßten. Der Abzug der Reserven bedeutet für die Industrie eine Gefahr, welche, namentlich in der Gegenwart, nicht unterschätzt werden darf, sie sind eine Notwendigkeit in Zeiten großer Konjunkturverluste, wie sie in der Lederindustrie nicht selten sind und sich infolge der starken Entwertung der Lager und der langen Produktionsdauer besonders stark auswirken. In solchen Zeiten sind es die Reserven eines Betriebes, welche ein Illiquidwerden verhindern.

Die freiwerdenden Kapitalien der Industrie werden z. T. langfristig angelegt, und zwar unter anderem durch die Uebernahme von nichtarischen Firmen, wobei hervorgehoben werden soll, daß eine solche Uebernahme genehmigungspflichtig ist, um eine Konzernbildung zu verhindern. Bei einer solchen Anlage der freien Kapitalien muß aber die Finanzierung beider Betriebe auch in Zeiten höherer Kapitalbeanspruchung sichergestellt sein — (Vergl. Kap. 9, 1.). Hier muß die Kapitaldisposition der Industrie sehr vorsichtig gehandhabt werden.

Wenn in einem späteren Zeitpunkt der Kapitalbedarf der Industrie wieder ansteigt, so sind langfristig angelegte Kapitalien nicht zur Verfügung, und eine Verschuldung ist nicht zu umgehen. Der Zeitpunkt dieses Anwachsens des Kapitalbedarfs wird eintreten, wenn

a) die Einarbeitungsbeschränkungen fallen,
b) der deutsche Lederverbrauch weiterhin steigt, was mit einer steigenden Lebenshaltung zu erwarten ist,
c) die Möglichkeit oder Zwang besteht zu einer größeren Lagerhaltung, sowohl im Fertigprodukt wie in der Rohware, überzugehen:
d) die Kreditinanspruchnahme der lederverarbeitenden Industrie wieder steigt, d. h. die Debitoren der Lederindustrie wieder einen größeren Umfang erreichen.

Die vermehrte Nachfrage nach Häuten und Fellen von deutscher Seite aus muß aber zu Preissteigerungen auf dem Welthäutemarkt führen. Die Nachfrage Deutschlands, des größten Häuteimporteurs, spielt eine wesentliche Rolle, und

da sich die überseeischen Häutepreise mehr nach der Nachfrage richten, müssen sich preisliche Auswirkungen zeigen. Die Folge davon aber ist ein verstärktes Kapitalbedürfnis der Industrie. Wenn dieses Kapitalbedürfnis auftritt, kann es bei genügend vorsichtiger Kapitaldisposition, d. h. durch vorsichtige Gewinnausschüttung, durch Einschränkung der langfristigen Anlagen, durch Freisetzung von Kapitalien zu diesem Zweck, d. h. durch Selbstfinanzierung, gedeckt werden. Ein Hervortreten des Kreditbedürfnisses, welches sich an Handel und Bank wenden wird, kann sich jedoch nur bei kapitalkräftigen Firmen vermeiden lassen. Der Handel hat also, wenn er wieder seine Funktion als Kreditgeber der Lederindustrie erfüllen will, ebenso eine vorsichtige und kapitalbildende Finanzierungspolitik anzustreben. Wenn die Lederindustrie an der Selbstfinanzierung, welche zweifellos Vorteile hat, festhält und sich durch entsprechende Kapitaldisposition auf einen höheren Kapitalbedarf einstellt, so wird es dem Handel nur zum Teil gelingen, seine frühere Stellung als Kreditgeber in früherem Umfange einzunehmen.

Zusammenfassung und Schluß.

Als Ergebnis der vorliegenden Betrachtung lassen sich zusammengefaßt folgende Punkte herausstellen:

1. Bei der Entwicklung des deutsch-argentinischen Häutehandels traf die Entstehung und der Aufschwung der Gefrierfleischfabriken in Argentinien mit der Entwicklung der deutschen Lederindustrie vom Handwerk zum Großbetrieb zusammen. Daraus ergab sich ein bedeutender deutsch-argentinischer Handel in Häuten und Fellen.
2. Der deutsch-argentinische Häutehandel nimmt in dem gesamten deutsch-internationalen Häutehandel eine führende Stellung ein. Ebenso ist der Absatz von Häuten nach Deutschland für Argentinien nicht ohne Bedeutung.
3. Die Gestaltung der argentinischen Frigorific-Häutepreise kann als maßgebend für die Preisgestaltung der übrigen Weltmärkte angesehen werden. Man kann sie als Preisbarometer für den Welthäutehandel bezeichnen.
4. Die finanziellen Beziehungen im argentinischen Häutehandel basieren zum größten Teil auf dem Kassaverkauf; dadurch werden an die einzelnen Handelsstufen große finanzielle Anforderungen gestellt.

5. Argentinien hat zur Zeit seine Stellung als führendes Häute-Importland Deutschlands zu einem Teil eingebüßt, was als Folge des Clearingverkehrs anzusehen ist. Dieser Handel wird aber, wenn es die deutsche Lage wieder erlaubt, seine alte Stellung im Gesamthäutehandel Deutschlands wieder erringen können.
6. Bis zur Einführung der Devisenbewirtschaftung Deutschlands fußte der Häutehandel zum größten Teil auf den englischen Rembourskrediten.
7. Der Kapitalbedarf der deutschen Lederindustrie ist weitgehend abhängig von der Gestaltung des Betriebskapitalbedarfes.
8. Der Kapitalbedarf der Lederindustrie schwankt stark mit den Preisbewegungen auf dem Welthäutemarkt.
9. Die Lederindustrie war bei der Finanzierung ihres Kapitalbedarfes stark beeinflußt von den Händlerkrediten und über den Handel von den englischen Rembourskrediten. Man kann sagen, der Betriebskapitalbedarf der Lederindustrie wurde zum Teil direkt oder indirekt durch die englischen Rembourskbanken finanziert, soweit es sich um überseeische Rohstoffe handelte.
10. Die Einführung der Lieferungs- und Zahlungsbedingungen in der deutschen Lederindustrie haben den Kapitalbedarf des Verkaufs geregelt und auf eine übersichtliche Grundlage gestellt.
11. Der Wegfall der Rembourskredite hat den Handel hart getroffen und ihn zu einer Umlagerung seiner Finanzierung auf deutsche Banken gezwungen.
12. Die deutsche Lederindustrie ist infolge der Einfuhrbeschränkungen, der Produktions-Kontingentierung, der daraus bedingten Auflösung der Lager und dem Rückgang der Debitoren in die Lage versetzt worden, den Forderungen des Häutehandels nach kurzfristiger Zahlung stärker nachzukommen.
13. Durch die Flüssigkeit, welche sich in der Industrie zeigte, war es möglich, den Ausfall der Londoner Bankrembourse auszugleichen und dem Häutehandel die Umlagerung auf deutsche Banken zu erleichtern. Der Häutehandel ist vom Kreditgeber bzw. Kreditzwischenglied mehr zum Kommissionär der Lederindustrie geworden. Er wird z. T. durch die Abwälzung seiner Kreditverpflichtungen auf die Industrie von dieser

finanziert, da zur Zeit die Zwischenfinanzierung des Handels durch Akzepthereinnahme von der Industrie nur in geringem Umfange beansprucht wird.

14. Die Lederindustrie ist in weitem Maße zur Selbstfinanzierung übergegangen. Der Handel und die Industrie müssen sich dennoch bewußt sein, daß es bei einer normalen Produktion und evtl. höheren Rohwarenpreisen voraussichtlich wieder zu einer stärkeren kreditären Verflechtung zwischen Häutehandel und Lederindustrie kommen wird.

15. Die finanziellen Beziehungen zwischen dem argentinischen Exporteur und dem deutschen Importeur der Häute haben durch das Verrechnungsabkommen eine Erschwerung infolge der Formalitäten erhalten. An den argentinischen Exporteur sind beim Verkauf nach Deutschland größere finanzielle Anforderungen gestellt worden, welchen er durch die Bevorschussung der Tratten bzw. Akkreditive bei seiner argentinischen Bank, zu entgehen sucht.

16. Die Preiserrechnungsvorschriften haben eine ruhigere Angleichung der Lederpreise an die Welthäutepreise gebracht, da sie einen weitgehenden Einfluß auf die Kalkulation der Lederindustrie ausüben. Infolge der Preisstopverordnung für die inländischen Häute hat sich ein Mißverhältnis zwischen den Ledersorten aus inländischen und ausländischen Häuten gezeigt, welches zur Zeit wieder infolge der allgemeinen niederen Weltmarktpreislage ausgeglichen ist, aber jederzeit wieder entstehen kann.

Aus dieser Zusammenfassung läßt sich ersehen, wie sich in einem Handelsteil die finanziellen Beziehungen ganz wesentlich zwischen den einzelnen Stufen verschieben können. Das Verhältnis zwischen Häutehandel und Lederindustrie ist deshalb finanziell besonders hervorzuheben, da sich hier besonders starke finanzielle Beziehungen entwickelt hatten. Die deutschen Devisenbestimmungen haben nicht nur in der Rohstoffeinfuhr der Lederindustrie große Wandlungen hervorgerufen, sondern auch finanziell diesen Handels- und Industrieteil auf eine andere Grundlage gestellt. Wenn in einem späteren Zeitpunkt — was zu wünschen ist — sich die deutsche Devisenlage wieder bessert, so wird sich wohl kaum der alte Rhythmus der finanziellen Beziehungen zwi-

schen Industrie—Handel und ausländischem Exporteur wieder einspielen, da sich nicht nur Nachteile aus dieser derzeitigen Lage ergeben haben, sondern auch weitgehende finanzielle Vorteile für Industrie und Handel. Die Abhängigkeit eines Handelsteiles von ausländischen Krediten macht nicht nur den Handel, sondern auch die Industrie von den Maßnahmen ausländischer Geldgeber abhängig, was nicht im Interesse des Handels sowie der Industrie liegen kann.

Für die Lederindustrie ist die Preisgestaltung auf dem ausländischen Rohstoffmarkt bedeutend wichtiger als dies in vielen anderen Industrien der Fall ist. Im Rahmen des Vierjahresplanes sind neue Werkstoffe auch für Leder geschaffen worden, jedoch hat sich gezeigt, daß diese bisher Leder nur vereinzelt gleichwertig oder besser ersetzen können. Von einer Einfuhr an Häuten konnte deshalb bisher nicht abgesehen werden und damit ist eine Konjunkturempfindlichkeit der Lederindustrie von den Weltmarktpreisen resultierend, nicht zu vermeiden.